

*Finanzas,  
cultura y poder  
microcrédito y  
cooperativas indígenas  
en Salasaca*

---

*Gabriel Many*



UNIVERSIDAD ANDINA  
SIMÓN BOLÍVAR  
Ecuador

  
CORPORACIÓN  
EDITORIA NACIONAL

Finanzas, cultura y poder  
*Microcrédito y cooperativas  
indígenas en Salasaca*

SERIE   
*Magíster*  
VOLUMEN 99

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR, SEDE ECUADOR  
Toledo N22-80 • Apartado postal: 17-12-569 • Quito, Ecuador  
Teléfonos: (593 2) 322 8085, 299 3600 • Fax: (593 2) 322 8426  
[uasb@uasb.edu.ec](mailto:uasb@uasb.edu.ec) • [www.uasb.edu.ec](http://www.uasb.edu.ec)

CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL  
Roca E9-59 y Tamayo • Apartado postal: 17-12-886 • Quito, Ecuador  
Teléfonos: (593 2) 255 4358, 255 4558 • Fax: ext. 12  
[cen@cenlibrosecuador.org](mailto:cen@cenlibrosecuador.org) • [www.cenlibrosecuador.org](http://www.cenlibrosecuador.org)

Gabriel Many

**Finanzas, cultura y poder**  
*Microcrédito y cooperativas*  
*indígenas en Salasaca*



UNIVERSIDAD ANDINA  
SIMÓN BOLÍVAR  
Ecuador



CORPORACIÓN  
EDITORIA NACIONAL

Quito, 2012

**Finanzas, cultura y poder**  
*Microcrédito y cooperativas indígenas en Salasaca*  
Gabriel Many

SERIE   
*Magíster*  
VOLUMEN 99

Primera edición:  
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador  
Corporación Editora Nacional  
Quito, mayo de 2012

Coordinación editorial:

*Quinche Ortiz Crespo*

Armado:

*Mosca estudio gráfico*

Impresión:

*Ediciones La Tierra,  
La Isla N27-96 y Cuba, Quito*

ISBN: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador  
978-9978-19-408-9

ISBN: Corporación Editora Nacional  
978-9978-84-526-4

Derechos de autor:

Inscripción: 033845

Depósito legal: 004457

---

Título original: *Finanzas, cultura y poder en la comunidad salasaca:  
un análisis de la experiencia del microcrédito y cooperativas indígenas*  
Tesis para la obtención del título de Magíster en Estudios Latinoamericanos,  
con mención en Políticas Culturales  
Programa de Maestría en Estudios Latinoamericanos, 2006  
Autor: *Gabriel Many* (correo e.: *gabrielmany@gmail.com*)  
Tutor: *Juan Fernando Terán*  
Código bibliográfico del Centro de Información: T-0396

---

# Contenido

## *Capítulo I*

### **Introducción / 9**

1. Salasaca / **12**
2. Planteamiento del problema / **17**

## *Capítulo II*

### **Las microfinanzas y microempresas / 21**

1. Las microfinanzas en el Ecuador / **27**
2. Cooperativas de ahorro y crédito / **31**
3. La relación con las microempresas / **34**

## *Capítulo III*

### **Las cooperativas indígenas / 37**

1. Su visión / **37**
2. Perfil institucional / **42**
3. A quiénes dan créditos y para qué / **45**
4. Cómo garantizan que los créditos sean pagados / **47**
5. Conclusiones sobre las cooperativas / **49**

## *Capítulo IV*

### **Los microcréditos en Salasaca / 55**

1. El uso y acceso al crédito / **58**
2. Cómo se pagan los préstamos / **72**
3. Las consecuencias de no pagar / **74**
4. El impacto de las cooperativas indígenas / **77**
5. Los gastos normales y el desarrollo / **80**

*Capítulo V***Conclusiones / 83**

1. Impacto sobre la comunidad indígena / **83**
2. Implicaciones para la teoría de las microfinanzas / **93**
3. Reflexiones / **99**

**Bibliografía / 101***Anexo 1***Formatos de entrevista y datos adicionales / 105**

# Agradecimientos

Agradezco a los miembros de la comunidad de Manzana Pamba Grande por su colaboración e interés en este trabajo. En segundo lugar agradezco a las cooperativas, organizaciones y autoridades que me dieron su tiempo y su cooperación para ayudarme en mi investigación. Además, quiero reconocer a mi esposa, Edilma Rosa Pilla, y su familia porque sin ellos nunca hubiera podido entender las necesidades, dificultades y esperanzas que tienen los salacacas. Finalmente, el apoyo y los consejos de Juan Fernando Terán fueron fundamentales para la elaboración del trabajo.





# CAPÍTULO I

## Introducción

La teoría tras las microfinanzas es muy sencilla: dice que los pobres han sido excluidos del sistema financiero y por eso siguen siendo pobres.<sup>1</sup> Entonces, la incapacidad de conseguir préstamos implica que estos excluidos no pueden establecer negocios porque no tienen el capital mínimo necesario para invertir y comenzar. A finales de los años 70, Muhammad Yunus, el fundador del Grameen Bank en Bangladesh, la primera gran institución de microfinanzas, vio que existía este problema y se dio cuenta de que si pudiera encontrar el modo correcto de dar préstamos a las personas que no podían acceder a ellos, esas personas serían creativas con su capital y tendrían la posibilidad de salir de la pobreza.<sup>2</sup> Por eso, él concluyó que lo importante era ser innovador en la construcción de una institución que tomara en cuenta la cultura local y que dejara un amplio espacio para la participación de los prestatarios en la gerencia, y, así, encontrar métodos para que los pobres cumplan con sus obligaciones al banco y, a la vez, tengan éxito con sus pequeñas empresas (M. Yunus, 1997: 22). Yunus tuvo razón: la institución que fundó ha logrado una alta tasa de crecimiento por más de dos décadas.

El éxito alcanzado ha significado que las microfinanzas sean una de las principales iniciativas de las grandes instituciones internacionales y de las organizaciones no gubernamentales (ONG), para reducir la pobreza. El año 2005 fue el Año Internacional del Microcrédito (International Year of Microcredit, IYOMC), patrocinado por la Organización de Naciones Unidas (ONU), VISA, Citigroup e ING, y en 2006 se realizó la Segunda Cumbre Internacional del Microcrédito (Microcredit Summit) para celebrar que se cumplió la meta de dar microcrédito a 100 millones de las personas más pobres del mundo.<sup>3</sup> Así, figuras

1. Beatriz Armendáriz de Aghion y Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Boston, MIT Press, 2005, p. 9.
2. Muhammad Yunus, «The Grameen Bank Story: Rural Credit in Bangladesh», en Anirudh Krishna, Norman Uphoff y Milton Esman, edit., *Reasons for Hope: Instructive Experiences in Rural Development*, West Hartford, Kumarian Press, 1997, p. 10.
3. Hasta el año 2005, estuvieron con las dos terceras partes de la meta y en sus proyecciones esperaron faltar por poco los 100 millones para 2006. Apenas un millón de estos clientes son latinoamericanos. La campaña ha establecido la nueva meta de 175 millones de beneficiados

como el Secretario General de la ONU, Kofi Annan, y la Reina Rania de Jordania, con el apoyo de la comunidad mundial, han hecho llamados para promocionar las microfinanzas: Annan ha señalado que «The great challenge before us is to address the constraints that exclude people from full participation in the financial sector», mientras Rania ha expresado que el microcrédito es la «most effective anti-poverty tool». <sup>4</sup> La resolución de la asamblea general de la ONU que determinó que el año 2005 sería un año para celebrar el microcrédito, proclama que el «microcrédito [es] instrumento importante en la lucha contra la pobreza, que fomenta la producción y el autoempleo y mejora la condición de las personas que viven en la pobreza, en particular las mujeres». <sup>5</sup>

Pero la ONU no se limita a simplemente decir eso. Además, estipula que:

El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleos, permitiendo que los niños asistan a la escuela, permitiéndoles a las familias obtener atención de salud y empoderando a las personas para que tomen decisiones que se adapten mejor a sus necesidades. El gran reto que tenemos por delante es retirar las trabas que excluyen a las personas y les impiden participar cabalmente en el sector financiero. Juntos, podemos y debemos crear sectores financieros inclusivos que ayuden a las personas a mejorar sus vidas. <sup>6</sup>

En estos años, ellos y otros han considerado que es necesario concentrarse en esta herramienta como método para reducir la pobreza y lograr el desarrollo; y que al dar las herramientas adecuadas a los pobres, especialmente acceso a las finanzas formales y al crédito, estos querrán y podrán desarrollarse en todos los aspectos de la vida. De este modo, los promotores de las microfinanzas dicen que los microcréditos dan esperanza a los pobres y les permiten tener la capacidad de solucionar sus problemas. <sup>7</sup>

pobres para 2015. Sam Daley-Harris, *State of the Microfinance Summit Campaign: Report 2005*, Washington, The Microcredit Summit Campaign, 2005, p. 24-29.

4. International Year of Microcredit (IYOMC) 2005, «Why a Year? – Quote Collection», en <[http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear\\_quotecollection.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_quotecollection.asp)>, consultado el 23 de mayo de 2005.
5. Asamblea General de las Naciones Unidas, *Resolución A/58/488 para el Año Internacional del Microcrédito 2005*, Nueva York, Organización de las Naciones Unidas, 1998.
6. Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC), «Año del Microcrédito 2005: Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio: Marco Conceptual», Nueva York, FNUDC, 2004.
7. La actriz Natalie Portman, portavoz del Año Internacional del Microcrédito, dice «Microcredit is about giving hope... It's amazing that the world isn't investing more in this resource» (IYOMC, 23 de mayo de 2005: <[http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear\\_quotecollection.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_quotecollection.asp)>).

En el Ecuador están presentes exactamente los mismos problemas que la teoría de las microfinanzas promete solucionar: la pobreza y la exclusión. En el país la práctica de las microfinanzas está aumentando de forma explosiva. Este estudio examina las consecuencias de la puesta en práctica de las microfinanzas en una comunidad indígena de la Sierra central ecuatoriana que tradicionalmente ha tenido una economía y una cultura muy distintas a las del capitalismo occidental. En el caso analizado, las microfinanzas deben ser parte de una transición y adaptación económico-cultural para beneficiar ampliamente a la comunidad, porque la manera tradicional de vivir ya no es sustentable. Esta transición se llama «desarrollo».

Esta investigación estudia dos cooperativas de ahorro y crédito (COAC) y el efecto que tienen los créditos que éstas otorgan a los indígenas de la parroquia Salasaca. La primera es Mushuc Runa, la COAC no regulada más grande del país en el año 2006, dirigida por indígenas de Chibuleo, con sucursales en ocho ciudades, y la segunda es Mushuc Ñan, una cooperativa mucho más pequeña, dirigida por salasacas, con sucursales en Salasaca y en las islas Galápagos. Ambas COAC son parte de un grupo de cooperativas dirigidas por indígenas que han desarrollado sus actividades durante la última década en la provincia de Tungurahua, que tiene una de las más altas concentraciones de instituciones de microfinanzas (IMF) en el país, por factores como la fuerte dinámica comercial presente en Ambato y el hecho de que muchos quieren repetir el éxito de Mushuc Runa.<sup>8</sup> En este momento, estas cooperativas tienen un gran número de miembros indígenas salasacas —un grupo de personas que hasta la aparición de estas cooperativas tenía muy poco acceso al crédito formal—, y su éxito radica en que al aumentar su número de miembros, la cantidad de créditos que reciben los salasacas crece rápidamente. A la vez, este crecimiento da más fuerza a la teoría de las microfinanzas, a pesar de que estudios académicos respecto al impacto que tienen sobre el desarrollo son casi inexistentes.<sup>9</sup>

8. Red Financiera Rural (RFR), *Microfinanzas Ecuador*, No. 4, Quito, RFR, marzo de 2006, y Fausto Jordán y Raúl Sánchez, «Estudio de los factores que motivan el surgimiento de COAC en la provincia de Tungurahua y propuesta de mecanismos genéricos para propiciar la fusión y/o absorción de COAC», informe, Proyecto COOPFIN/CREAR- Swisscontact, Quito, agosto de 2005, p. 6-7.

9. Para leer más sobre la falta de estudios de impacto, véase estos dos artículos: Jonathan Murdoch, «The Microfinance Promise» en *Journal of Economic Literature*, Pittsburg, Pennsylvania, American Economic Association, diciembre de 1999, p. 1.569-1.614, y John Weiss y Heather Montgomery, «Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America», Tokio, ADBI, 2004.

## 1. SALASACA

Salasaca, una parroquia rural ubicada en Tungurahua con una población de 5.200 habitantes, tiene una identidad cultural fuerte, muy distinta incluso de las de otras comunidades indígenas de la provincia.<sup>10</sup> Al contrario de la mayoría de ellas, Salasaca ha mantenido su vestimenta, idioma y muchos elementos de su economía tradicional. Esta comunidad de etnia quichua, durante las últimas décadas ha tenido una economía basada en la agricultura tradicional en pequeños terrenos —de los que son dueños los mismos agricultores— y en la producción artesanal de tapices para el mercado turístico. El problema actual es que estas fuentes tradicionales de ingreso no son suficientes para mantener una vida digna, especialmente después de la dolarización y en vísperas de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos.<sup>11</sup> Según el censo nacional del año 2001, el 92% de la población de Salasaca —de la cual el 90% es indígena— vive en pobreza y el 61% vive en condiciones de extrema pobreza (INEC, 2001). El nivel de pobreza en Salasaca es muy superior al del conjunto del cantón Pelileo, al cual pertenece, en donde el 75% de la población es pobre y el 37% vive en extrema pobreza. Cabe señalar que, ya que el 80% de los habitantes de Pelileo son mestizos, es evidente que la población no indígena vive mucho mejor.

Esto se observa también a nivel nacional, donde el 90% de los indígenas viven en pobreza y el 68% en extrema pobreza, mientras que, de la población en general, el 61% vive en pobreza y solamente el 32% en extrema pobreza. En el Ecuador, un país de gran desigualdad y concentración de la riqueza, los indígenas son los que viven en las peores condiciones. En este contexto, el Estado está haciendo muy poco para rectificar la situación, dejando que durante las últimas décadas los indígenas —quienes viven mayoritariamente en el campo— migren hacia las ciudades, donde deben asimilar la cultura mestiza, pero permanezcan en la pobreza y la marginalidad. Y hoy en día, el Estado y las instituciones internacionales proclaman que el sector privado, a través de las microfinanzas, es la solución para reducir la pobreza y despertar algo de esperanza en personas que la han perdido.

10. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), *Censo 2001*, Quito, INEC, 2001.

11. Para ver el impacto negativo de la crisis económica de 1999 y la subsiguiente dolarización sobre la producción artesanal en el mismo cantón, véase Liisa North, «Endogenous Rural Diversification: Family Textile Enterprises in Pelileo, Tungurahua», en Liisa North y John Cameron, edit., *Rural Progress, Rural Decay: Neoliberal Adjustment Policies and Local Initiatives*, Bloomfield, Kumarian Press, 2003, p. 208-225. La CEPAL ha estimado que el TLC entre los Estados Unidos y el Ecuador haría bajar los precios de los productos agrícolas más importantes de Salasaca entre el 10 y 20%, en César Morales, Soledad Parada y Miguel Torres, *Los impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*, Unidad de Desarrollo Rural-CEPAL, 2005.

Para evaluar los microcréditos como remedio para la situación actual y futura de Salasaca es necesario entender su historia reciente. Hasta mediados del siglo XX, casi todos los salasacas trabajaban la tierra que por herencia les pertenecía y que por generaciones había sido dividida en terrenos iguales por los hijos cuando fallecían sus padres.<sup>12</sup> Aunque existían haciendas en la zona, la mayoría de los salasacas en ningún momento trabajaban para otras personas. A pesar de poseer sus terrenos a nivel privado y no comunitario, las relaciones entre las personas y la tierra eran lo que Arturo Escobar llama el «régimen orgánico de la naturaleza», en el cual la sociedad, la naturaleza y lo supranatural no tienen distinción, todo forma parte de un solo sistema.<sup>13</sup> Al contrario de la relación capitalista con la naturaleza, que se enfoca en el gobierno de la tierra para después mercantilizar sus productos, en Salasaca no se intentaba dominar la tierra sino trabajar con ella para mantener una economía no capitalista sustentable (A. Escobar, 1999: 288). Algunas manifestaciones de esta filosofía se mantienen hasta hoy: la idea de que vender los cuyes es mala suerte, que vender gallinas en vez de comerlas es una vergüenza, y que después de una cosecha se debe compartir con la familia y los vecinos lo cosechado. Así, en las ferias de Ambato y Pelileo casi no existen vendedores de Salasaca y hasta el presente en la agricultura se utilizan exclusivamente abonos naturales y las siembras son mezcladas; no existe la monoagricultura que a corto plazo produce más, pero que a largo plazo deja la tierra desnutrida. Por eso, las chagras de los salasacas son claramente distintas a las de los mestizos. Otra evidencia de la diferencia entre filosofías se ve en cómo los mestizos de las zonas cercanas —como Pelileo, el Rosario y Benítez— siempre han construido sus casas dentro de pueblos, lo que les facilita el intercambio comercial, mientras que los salasacas tienen sus casas a distancia de sus vecinos, porque dan más importancia a la subsistencia familiar.<sup>14</sup> Esta relación con la naturaleza se mantuvo hasta el siglo XX, cuando por fin el aislamiento geográfico y cultural que Salasaca tenía comenzó a cambiar.

Escobar reconoce que no se debe asumir que en los lugares con fuerte territorialidad existe una pureza de pensamiento en la que no ha habido influencias capitalistas, sino que esas influencias no son elementos dominantes en el pensamiento de los habitantes de estos lugares.<sup>15</sup> En Salasaca, existía una relación

12. Eulalia Carrasco, *Salasaca: la organización social y el alcalde*, Quito, Mundo Andino, 1982, p. 31.

13. Arturo Escobar, «El mundo postnatural: elementos para una ecología política anti-esencialista», en *El final del salvaje. Naturaleza, cultura y política en la antropología contemporánea*, Bogotá, Centro de Estudios de la Realidad Colombiana (CEREC) / Instituto Colombiano de Antropología e Historia (ICANH), 1999, p. 273-315.

14. Esto ha cambiado con la creación de un centro en Salasaca durante la última década, en gran parte por jóvenes que han salido a trabajar en otros países.

15. A. Escobar, «Mundos y conocimientos de otro modo. El programa de investigación de modernidad/colonialidad latinoamericano», en *Tabula Rasa: Revista de Humanidades*, No. 1, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, Bogotá, enero-diciembre de 2003, p. 63.

periférica con el capitalismo, pero sin que se integre a la vida plenamente: mientras las siembras no se vendían, había la venta de ganado –porque el número de animales que una persona puede cuidar es limitado– y de leche –porque cuando sobra, se daña–; otros productos, como el capulí, fueron usados para trueque con productos de indígenas de otros lugares, para conseguir productos como manzanas, aunque algunos productos de lujo también se vendían, como la tinta de cochinilla. Así, siempre hubo una relación de interacciones puntuales con el sistema capitalista cuando convenía, pero pasado el momento de la interacción, la vida seguía sin necesidad de recurrir ni a la compra ni a la venta.

En la mayoría de la producción no hubo ni venta ni trueque, sino consumo familiar. Esto comenzó a cambiar más claramente en los años 30, cuando fue construida la carretera Ambato-Baños que pasa por la mitad de la comunidad, facilitando la migración hacia la Costa y el Oriente para buscar trabajo. Después, llegaron misioneros evangélicos y católicos, y un grupo de monjas se estableció en la comunidad y construyó una escuela, lo que significó el comienzo del uso del castellano. En los años 50, un par de salasacas fueron a Quito y mostraron cómo se tejían los ponchos típicos de Salasaca, y allí aprendieron que podían tejer tapices para ser vendidos a los turistas.<sup>16</sup>

A pesar de que la territorialidad continúa en la comunidad, a nivel económico ha habido una creciente desvinculación de la tierra. Dos de los mayores de 75 años entrevistados para este estudio contaron que en los años 40 iban a la Amazonía a trabajar en la industria petrolera, pero que después de casarse trabajaban la tierra propia y dejaron de viajar. Otros mayores también cuentan de haber trabajado periódicamente en la Costa o la Amazonía cuando les faltaba dinero, particularmente para las fiestas o para comprar terrenos. Así, a pesar de vivir la mayor parte del tiempo en una sociedad no capitalista, ya tenían una vinculación al capitalismo por la migración nacional y por ciertos tipos de consumo, vinculación que a través de relaciones puntuales ha crecido desde ese entonces.

Ese vínculo se hizo mucho más fuerte con la producción de tapices. Ya a mediados de los años 70, la actividad primaria económica en Salasaca era la elaboración de tapices, que involucraba a las dos terceras partes de la población, aunque casi todas esas familias también trabajaban de forma tradicional la tierra como trabajo suplementario (M. Chiliquinga, 1977: 70). La otra tercera parte de las familias seguían trabajando casi exclusivamente la tierra. La separación entre los agricultores y los artesanos y sus relaciones con el capi-

16. Mercedes Chiliquinga Mazón, *Hacia un modelo operativo de trabajo social en Salasaca, una comunidad campesino-indígena*, tesis para la obtención del título de Licenciada en Trabajo Social, Escuela de Trabajo Social-Facultad de Economía-Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, 1977, p. 71-72.

talismo creaba tensiones en la comunidad y cambios en la cultura. Para comienzos de los años 90, las familias que elaboraban tapices habían llegado a ser el 80% de la población, y era claro que los que tenían carros y otros lujos solían ser los artesanos más exitosos.<sup>17</sup> Sin embargo, ese trabajo que, al contrario del trabajo tradicional de tejer la propia ropa, es para la venta, seguía utilizando enlaces familiares en la producción, no enlaces capitalistas (E. Carrasco, 1982: 47, 98). Entonces, esta producción representaba un cambio, pero no un rechazo completo de los valores y relaciones locales.

Hoy en día, la proporción de familias que trabajan la tierra como actividad primaria sigue bajando, al igual que la producción del tapiz que ha comenzado a bajar desde el año 2000. Hay dos razones que dan los salasacas para el abandono de la agricultura: no hay muchos terrenos para trabajar, porque mientras ha aumentado la población no ha aumentado el territorio, y ahora existen insectos que no existían antes que se comen las siembras. Otras razones no siempre mencionadas —porque no son factores que han cambiado tanto—, son la mala calidad de la tierra, que es muy polvorosa; el mal clima, que es desértico y frío, y la escasez de agua de riego. Entonces, se presenta una situación en la producción agrícola en la que la relación tradicional con la naturaleza tiene sus límites: por razones externas al control de la comunidad, ya no se puede mantener una economía sustentable siguiendo los métodos tradicionales y los habitantes no saben cómo solucionar esos problemas.

El abandono de la producción de tapices es más sencillo de explicar: desde la dolarización ya no es rentable y no hay quién los compre. Además, los tejedores salasacas han quedado en una relación dominada frente a sus clientes, los comerciantes indígenas de Otavalo, debido a que Salasaca tiene una gran tradición de producción, pero muy poca experiencia con la comercialización (M. Chiliquinga, 1977: 22). También se enfrentan con la propia producción de Otavalo, y, ya que la economía ecuatoriana en general está en malas condiciones, existen pocos clientes que pueden pagarles un buen precio por sus tapices.

Las soluciones actuales a estos problemas son soluciones que causan desconexiones con las relaciones de producción no capitalistas y con la naturaleza. Los salasacas entran al mercado laboral en empleos de bajo nivel: los hombres en la construcción y las mujeres como empleadas domésticas. Como ninguno de estos trabajos representan un ingreso significativo en Ambato, ha vuelto a crecer la migración nacional, en particular a Galápagos, donde los hombres trabajan en la construcción, y la emigración internacional, especialmen-

17. Ignacio Caizabanda Jerez, *Salasaca: 500 años de evangelización*, tesis para la obtención del título de Licenciado en Teología, Facultad Eclesiástica de Ciencias Filosóficas-Teológicas-Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, 1992, p. 24 y 31.



te a Europa, para trabajar como músicos y en la venta de artesanías, pero también en la agricultura, la construcción y el servicio doméstico. Esto crea dos grupos importantes de salasacas que participan casi completamente en el mundo capitalista: los que tienen empleo local (en Ambato o a veces en Pelileo) y los que han vuelto de Galápagos y Europa. Los que trabajan localmente son el grupo más grande y ellos siguen trabajando la tierra, pero reducidamente, por falta de tiempo; mientras que los que han hecho viajes internacionales, frecuentemente llegan de visita y gastan su dinero construyendo una casa, comprando un carro o participando en las fiestas locales, antes de volver a viajar otra vez, con lo que muestran su riqueza y aumentan su prestigio, sin crear fuentes de empleo. A la vez, los que regresan para quedarse en el Ecuador, no contribuyen a solucionar los problemas de Salasaca, como sus posibilidades económicas lo permitiría (I. Caizabanda, 1992: 28).

Lo anterior expresa crecientes distinciones de clase. Además de las que se manifiestan entre agricultores, artesanos, obreros de la ciudad y migrantes, también existen nuevas microempresas ubicadas en la comunidad, generalmente de tipo comercial, la mayoría de las cuales han sido establecidas por mestizos, quienes han comprado o alquilado terrenos ubicados en la carretera Ambato-Baños. También hay tensiones con respecto al desarrollo económico dentro de la estructura organizativa de Salasaca, en particular porque muchos de los dirigentes comunitarios han tenido más éxito económico y por eso sienten menos preocupación por las dificultades de las personas más pobres, causadas por estos cambios económicos.

En esta situación existe una economía local de producción semi-capitalista con relaciones de producción no capitalistas que se está hundiendo. Esto está produciendo cambios en la comunidad que la están llevando a ser proveedora de mano de obra de bajo nivel en las ciudades. En el capítulo 2 se examina cómo los promotores de los microcréditos dicen que los préstamos pueden permitir el desarrollo hacia el capitalismo pequeño-burgués a través de la creación de posibilidades que no existían, para confirmar si la teoría se cumple cuando está puesta en la práctica en Salasaca.

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tener acceso al crédito no es suficiente para eliminar la desigualdad. Mientras es cierto que en el Ecuador los agricultores con crédito son dos veces y medio más productivos que los que no lo tienen, la etnia también es un factor muy importante: los agricultores que hablan castellano producen el 50% más que los que hablan otros idiomas.<sup>18</sup> Este es uno de los elementos claves para este estudio. La teoría de las microfinanzas propone que las IMF tienen mayor éxito cuando diseñan servicios creativos utilizando un conocimiento mayor sobre sus clientes. Los indígenas antes no recibían créditos por el racismo y la creencia de que los pobres no pagarían sus deudas. Estos factores pueden ser eliminados y cuando lo son, se espera que los nuevos beneficiarios de los microcréditos tengan mayores posibilidades y generen desarrollo en sus comunidades. Así, las IMF indígenas pueden eliminar el racismo y la falta de crédito de un solo tiro. Bangladesh, Indonesia y Bolivia son presentados como pruebas del éxito del microcrédito y los promotores de las microfinanzas dicen que lo mismo puede ocurrir en cualquier lugar. Entonces es necesario ver los resultados de este cruce entre etnia, crédito y desarrollo. En el capítulo 3 se analiza dos IMF indígenas y el impacto de los créditos que éstas conceden, sobre el posible desarrollo comunitario.

Ha habido varios análisis sobre los parámetros de evaluación para las microfinanzas recomendados por el Banco Mundial, sin embargo, sus indicadores utilizan una metodología enfocada en el bienestar de las instituciones, no de las poblaciones. Acerca del impacto sobre el desarrollo en el Ecuador prácticamente no existe nada. Por ejemplo, un estudio hecho por la ONG Swisscontact sobre las microfinanzas en Tungurahua, tiene un acápite sobre el impacto positivo para los microempresarios basado en apenas cuatro entrevistas (F. Jordán y R. Sánchez, 2005: 1). La única otra investigación de impacto hecha por esta ONG declara al inicio que su hipótesis sobre los beneficios de las microfinanzas es correcta porque «Los ingresos familiares se han mantenido constantes o han aumentado para el 81% del grupo de control y para el 80% del grupo principal. En ambos casos, se puede concluir que el porcentaje es bastante significativo».<sup>19</sup> Sin embargo, el estudio después revela que en uno de estos grupos, el porcentaje con ingresos constantes fue el 61% del total, y en el otro, el 60%, significando que en cada grupo solamente el 20% de las

18. Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE), «Capítulo 11. Productividad agrícola y pobreza rural», en *Informe Social 2003: Desarrollo social y pobreza en el Ecuador, 1990-2001*, Quito, SIISE, 2003, p. 10.

19. María Gabriela Pico, «Evaluación de efectos e impactos de los servicios financieros ofertados por la COAC 4 de Octubre», informe, Proyecto COOPFIN/CREAR-Swisscontact, Quito, enero de 2005, p. 4.

familias obtuvo beneficios. Los que tuvieron ingresos inferiores en los dos grupos también fueron el 20% de las familias, mostrando lo opuesto a lo declarado por la organización: la verdad es que los microcréditos casi no han tenido ningún impacto (M. Pico, 2005: 19). Por eso resulta importante la evaluación honesta de más de 100 entrevistas con salasacas que se ha realizado para esta investigación con el objetivo de definir el impacto de estas instituciones sobre la vida cotidiana, las relaciones entre los miembros de la comunidad y las relaciones entre los prestamistas y los prestatarios. La evaluación de estas entrevistas, presentada en el capítulo 4, se basa en el concepto de desarrollo humano y examina el efecto producido por el acceso al crédito, sobre varias libertades posibles dentro del contexto cultural de Salasaca.

Esta información ha permitido probar la veracidad del marco establecido por la teoría de las microfinanzas y las conclusiones de esta prueba están presentadas en el capítulo 5. Allí, se evidencia la creación de un ambiente que aumenta las posibilidades de acceso de los indígenas al sector financiero formal. Sin embargo, no se llega a tener éxito en los sentidos establecidos por la teoría: los que reciben préstamos deben vivir mejor después de recibirlos y contribuir al desarrollo de sus comunidades, pero no lo hacen. En esta investigación se analiza cuáles son los procesos para la formación de una IMF exitosa según los términos dados por las instituciones internacionales y, lo más importante, por qué ese éxito no conduce a una mejora en las condiciones de vida de las personas más pobres.

Durante este análisis, el concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu es utilizado para analizar la transformación cultural que implica el acceso al crédito y cómo las COAC son sensibles a la cultura local solo hasta encontrar cómo cobrar los préstamos que otorgan, sin preocuparse de las consecuencias más amplias sobre las comunidades. Las microfinanzas son motivo de una serie de cambios complejos en la sociedad, y no todos son positivos. En este contexto, las relaciones de poder dentro y fuera de la comunidad son elementos fundamentales para explicar la realidad. Es necesario entender cuál es la relación verdadera entre los que reciben y los que no reciben dinero, ya que previamente a la inserción del crédito formal, la gran mayoría de la gente vivía básicamente en igualdad. Al recibir un crédito, cambian las tendencias de consumo y además se debe cambiar el comportamiento para pagarlo. Esto tiene consecuencias importantes para una cultura en que valores como siempre dar de comer cuando alguien visita y trabajar a nivel comunitario, han sido fundamentales para la supervivencia. De igual modo, las relaciones con otras comunidades indígenas han cambiado, particularmente con la comunidad de Chibuleo, de donde han salido los gerentes de las COAC más grandes de la provincia. También es importante recordar que el acceso al crédito formal no significa que no había acceso al crédito antes, pero hoy las relaciones con los prestamistas

informales han cambiado y el poder en la comunidad se ha reestructurado, beneficiando a los intereses de los asesores internacionales de las IMF.

La práctica de las microfinanzas sin duda afecta a la cultura de la comunidad Salasaca. La teoría de las microfinanzas argumenta que estas pueden cambiar la economía, pero entiende que ese cambio es natural y que el límite al crédito es el elemento artificial. Es cierto que ese límite es artificial, pero el uso del crédito para microempresas no es algo natural. El aumento en el acceso al crédito no solamente no reduce la desigualdad y la pobreza, sino que además trae impactos negativos sobre la cultura de la comunidad, por razones como el mal uso de esos créditos, el rechazo de valores tradicionales que son todavía pertinentes, y la creación de nuevos niveles de poder que causan discordia.

Es necesario reconsiderar si la teoría de las microfinanzas, elemento básico de las teorías de desarrollo manejadas por la comunidad internacional, realmente sirve. Los argumentos sobre las microfinanzas han sido casi completamente teóricos y la teoría ha sido aceptada por los poderosos y por los pobres con una especie de fe sin ser examinada en casos concretos. Esta investigación es un estudio de campo en el que todos los aspectos de la teoría parecieran estar cumplidos: las instituciones estudiadas son locales, tienen un alto conocimiento cultural y económico de sus clientes, dan muchos créditos pequeños a personas pobres, y esas personas pagan sus deudas. Así, se esperaría que la pobreza baje en las comunidades indígenas de la región y que haya mayor igualdad en las capacidades y libertades de la población. Sin embargo, los créditos otorgados no están produciendo el resultado ofrecido.

Este estudio cuestiona un modelo de desarrollo que está creciendo rápidamente y presenta los fallos de la teoría y la práctica. Esta investigación abre un nuevo debate sobre el cambio cultural que implica la implementación de la política del microcrédito. A pesar de que las microfinanzas sean vistas como una estrategia del sector privado para combatir la pobreza desde abajo, en realidad son implementadas por las instituciones internacionales de desarrollo, en particular por el Banco Mundial. Para que esta implementación, y para que las instituciones microfinancieras creadas tengan éxito, son necesarios profundos cambios culturales. No se puede simplemente tener esperanza en lo que los promotores de las microfinanzas prometen. Esa esperanza reduce las demandas de cambio económico real que la comunidad debe reclamar y debilita las luchas contra las políticas catastróficas que han realizado los gobiernos ecuatorianos durante los últimos siglos.



## CAPÍTULO II

# Las microfinanzas y microempresas

Hoy en día, con las Naciones Unidas promoviendo activamente el concepto de desarrollo humano, no es sorprendente que los argumentos a favor del microcrédito sean enlazados con este concepto. El desarrollo, entendido como el proceso que emprende una comunidad para llegar a vivir mejor, es el proceso de transformación necesario para que la comunidad Salasaca pueda solucionar sus graves problemas. Por eso, antes de entrar en los detalles sobre el microcrédito, es pertinente examinar la idea de desarrollo humano enunciada por Amartya Sen. En su crítica de las teorías del desarrollo, *Development, Which Way Now?*, Sen propone que el crecimiento económico no es el único resultado deseable del desarrollo: debe haber un enfoque en otras cosas, como la salud, la educación, el acceso a recursos, etc., y se debe trabajar para mejorar estas condiciones, no solamente el crecimiento económico.<sup>20</sup> Estos indicadores deben reflejar «what people can or cannot do, and this links directly with their «entitlements» rather than with overall supplies and outputs in the economy» (A. Sen, 1992: 18). Así, el enfoque pasa del crecimiento del PIB a las habilidades humanas, poniendo énfasis en el aumento del potencial humano para que las personas puedan hacer lo que desean. Aumentar este potencial no significa necesariamente el aumento del ingreso familiar promedio, especialmente cuando los ingresos frecuentemente son mal distribuidos (19). De hecho, Sen plantea que la economía es un campo de estudios insuficiente para pensar el desarrollo (20).

En *Development as Freedom*, Sen presenta el mismo argumento de manera más abstracta en el sentido económico, pero más concreta en el filosófico. Allí establece que el problema son las barreras a la libertad.<sup>21</sup> Una de estas barreras puede mantener bloqueada la libertad para realizar intercambios económicos, la cual «desempeña un papel esencial en la vida social» (A. Sen, 1999: 24). Pero el hecho de eliminar estas barreras no es garantía del desa-

20. Amartya Sen, «Development: Which Way Now?», en Kenneth Jameson y Charles Wilber, edit., *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, Nueva York, McGraw-Hill, 1992, p. 18.

21. A. Sen, *Development as Freedom*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 1999, p. 19.

rollo en sí mismo –porque el desarrollo sigue siendo la posibilidad de una persona para cumplir con todas sus capacidades–, pero la libertad puede ser el método para lograr ese fin. Entonces, Sen coloca dos ideas centrales: 1) el ser humano posee múltiples potencialidades y poder cumplirlas es la meta del desarrollo, y 2) la libertad es el camino principal para lograr ese objetivo. Sin embargo, Sen no presenta métodos más específicos para lograr ni para medir el desarrollo. Es el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) el que intenta cuantificar el desarrollo humano con un índice y, por su parte, la ONU ha aportado con la elaboración de los Objetivos de Desarrollo del Milenio; ambas metas más específicas que las que tiene Sen.

Para Sen, el acceso al crédito es visto como una libertad que permite el desarrollo de más libertades y más capacidades (39). Por eso, organizaciones como la ONU argumentan que el microcrédito es uno de los métodos principales para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio, entre los que constan la reducción de la pobreza, el empoderamiento de las mujeres, la ampliación de la educación y el mejoramiento de la salud.<sup>22</sup> Según esta teoría, el acceso a financiamiento es una de las claves del desarrollo, porque los que reciben préstamos deben lograr tener mayores ingresos económicos. Así, el crédito debe producir una reacción natural en la cual la persona pobre que obtiene un préstamo deberá hacer un buen negocio que beneficiará al proceso de desarrollo comunitario. Sus ingresos deberán darle la posibilidad de acceder a mejores servicios de salud y educación, y el enriquecimiento será cíclico porque habrá mejores condiciones de empleo para las comunidades donde viven los nuevos microempresarios, y así aumentará el consumo de productos de las mismas microempresas. En el Ecuador, la ampliación de las microfinanzas es la única política para el desarrollo humano que se está ejecutando seriamente, promoviéndose a través de un esfuerzo internacional.

## **Raíces de las microfinanzas**

Para disponer de servicios financieros para personas pobres es necesario crear instituciones financieras dispuestas a arriesgarse a trabajar con ellas –las llamadas instituciones de microfinanzas–. La creación de las IMF empezó en los años 60 y 70 cuando los economistas del desarrollo se dieron cuenta que las grandes poblaciones campesinas eran pobres y no tenían ningún modo de cambiar esa situación. Sin embargo, no fue hasta los años 80 cuando las IMF realmente comenzaron a funcionar a gran escala, y solamente en los años

22. Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, *Microfinance and the Millennium Development Goals Fact Sheet*, Organización de Naciones Unidas, 2004.

90 comenzó a haber una acogida por parte de las organizaciones internacionales.<sup>23</sup>

Cuando Yunus organizó el Grameen Bank en 1983, él percibió que «Credit is a kind of key, a passport to explore the potential of a person. The moment you lay our hands on credit, your mind starts ticking. You find you are a capable person» (M. Yunus, 1997: 10). En otras palabras, Yunus plantea que el crédito da una gran capacidad que buena parte de la población no tiene. Así, decidió analizar por qué ciertos habitantes no tenían esta capacidad y cómo sería posible proporcionarla. Concluyó que era necesario tener confianza mutua con los pobres para otorgarles créditos, y que ellos pagarían sus deudas. En el caso de Grameen esto fue posible a través de los préstamos a grupos, que funcionaba muy bien en Bangladesh, sin embargo Yunus consideraba que cada caso debía tener métodos distintos según la cultura local. Después de crear este sistema, recibió fondos del gobierno y de fundaciones internacionales para ampliar su trabajo (11). Grameen no se limitó a dar créditos, sino que creó una organización en la cual los miembros trabajaban juntos hacia metas mucho más amplias que simplemente crear negocios: por ejemplo, el compromiso a mantener el medioambiente limpio, a no obligar a los hijos a casarse, etc. (19). Además, Grameen creó una serie de ramas que apoyaban a los pequeños negocios creados con sus préstamos, y que ayudaban a formarlos, a organizarlos y a buscar mercados para ellos (22).

Durante los años 80 el modelo de Grameen fue copiado por varias instituciones y organizaciones más, especialmente en el sur de Asia. Después, aparecieron variaciones en todos los continentes con nuevos y distintos métodos para crear confianza y para dar y cobrar con éxito préstamos a los pobres. Para los años 90, ya existían en todo el mundo subdesarrollado instituciones como estas, que, en la última década, han crecido rápidamente; en el año 2005, el Microcredit Summit Campaign afirma que existen más de 3.100 instituciones especializadas en dar servicios financieros para los pobres, con 92 millones de clientes –66 millones en extrema pobreza–, y el crecimiento en el número de clientes entre 1997 y 2005 fue del 36% anual (S. Daley-Harris, 2005: 1).

## La teoría

Las dos premisas básicas implementadas por Yunus en el Grameen Bank siguen siendo la base de las microfinanzas: con crédito los pobres pueden superar su pobreza y utilizando métodos sensibles a la cultura local se pueden

23. Marguerite Robinson, *The Microfinance Revolution: Sustainable Development for the Poor*, Washington, World Bank, 2001, p. xxxii.



cobrar los préstamos concedidos, aún a las personas más pobres, con niveles de éxito superiores al 95%, más altos que los de muchos bancos tradicionales. Sin embargo, durante los últimos 25 años del crecimiento del fenómeno de las microfinanzas, la teoría y la práctica han experimentado cambios profundos. El elemento más conocido de las microfinanzas es el microcrédito, pero no es inmediatamente obvio por qué los pobres históricamente no han tenido acceso al crédito (B. Armendariz de A. y J. Morduch, 2005: 8). Según la teoría económica clásica, para los pobres con negocios pequeños, el rendimiento dado por una inversión debe ser mayor que el rendimiento dado por una inversión igual en una empresa grande. Así, parecería que los pobres deben atraer inversiones y ser capaces de pagar tasas de interés más altas, porque la mejora en el negocio por dólar invertido sería mayor (6). En la realidad, eso no ocurre porque los bancos tradicionales sienten que el riesgo en realizar préstamos a los pobres es demasiado alto: no los conocen ni los entienden y los pobres no tienen suficientes posesiones para usar como garantía.

Así, los pobres históricamente se han visto obligados a pedir préstamos al sector informal, que cobra intereses altísimos, y más recientemente al sector público, en el que los bancos estatales empezaron a conceder préstamos pequeños en los años 60, cobrando intereses bajos, pero sin poder cubrir la demanda por falta de presupuesto y corrupción. El mayor problema es que estas dos soluciones no dan suficientes créditos, ni satisfacen la demanda. Entonces, si se considera que con créditos los pobres pueden salir de la pobreza y que las tres fuentes existentes –banca privada, banca pública, e informales– no dan los créditos suficientes a los pobres, resulta claro que se necesita crear una cuarta fuente, de tal manera que instituciones como el Grameen Bank se vuelven necesarias. A pesar de que estas nuevas instituciones son consideradas privadas, la gran mayoría reciben subsidios, generalmente de organizaciones internacionales (20, 27).

Aparte de los servicios de crédito y formación que dan algunas de las IMF, en los últimos años estas instituciones han añadido una serie de servicios más, es por eso que ahora no son simplemente instituciones de microcrédito, sino de microfinanzas. Estos servicios añadidos son los microahorros, remesas, micropensiones y microseguros. Los dos primeros son los más importantes, ya que en los últimos años las remesas de los emigrantes son una de las fuentes más importantes de ingresos para los países pobres. Además, los emigrantes –que muchas veces son de comunidades pobres– envían o depositan ese en las mismas instituciones de las cuales sus familiares reciben créditos. Los microahorros ofrecen a los pobres la posibilidad de ahorrar y acumular su dinero, pero en muchos casos estos no tienen esa necesidad, porque no tienen excedentes de ingresos. Además, los habitantes de la población estudiada son personas que tienen animales que son parte de su trabajo y alimentación, y su

valor suele crecer más rápidamente que el interés que paga un banco. Los servicios de pensiones y seguros están dirigidos a las personas que no están en extrema pobreza, quienes por alguna razón ya han logrado mejorar su situación económica. En Salasaca, los emigrantes son los únicos que tienen ahorros, por lo cual este estudio se enfoca en los microcréditos.

## Organizaciones internacionales y microfinanzas

Más allá del Año del Microcrédito, existen esfuerzos serios de economistas de la ONU para promover las microfinanzas. Uno de los programas del PNUD es Microstart, que funciona desde el año 1997 y tiene como meta la formación de IMF que den servicios a los pobres y sean económicamente viables sin necesidad de apoyo externo. Actualmente, solamente el 1% de las IMF son consideradas estables en sus finanzas, así que será una lucha dura.<sup>24</sup> Si bien el motivo inicial para crear las IMF fue reducir la pobreza, hoy otro motivo importante son las ganancias.<sup>25</sup>

Sin embargo, la ONU cree que este nuevo motivo para las instituciones de microfinanzas es compatible con el logro de objetivos no directamente económicos, como los Objetivos de Desarrollo del Milenio. En un estudio publicado por el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), una organización dedicada a la promoción de las microfinanzas con estrechos enlaces con el Banco Mundial, los autores argumentan que las microfinanzas son clave para el cumplimiento de algunos de esos objetivos.<sup>26</sup> Específicamente dicen que las microfinanzas ayudan a eliminar la pobreza, promover la educación de los infantes, mejorar la salud de las mujeres y los niños, y empoderar a las mujeres, y concluyen que: «No single intervention can defeat poverty. Poor people need employment, schooling, and health care. Some of the poorest require immediate income transfers or relief to survive. Access to financial services forms a fundamental basis on which many of the other essential interventions depend» (E. Littlefield, J. Morduch y S. Hashemi, 2003: 9). En este sentido, sus ideas se parecen a las de Sen: la libertad en la participación económica permite lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

24. United Nations Capital Development Fund (UNCDF), «Basic Facts About Microfinance», en <http://www.uncdf.org/english/microfinance/facts.php>, consultado el 23 de mayo de 2005.

25. UNCDF, «Microstart Programme: About MicroStart», en <http://www.uncdf.org/english/microfinance/microstart/programme.php>, consultado el 23 de mayo de 2005.

26. Elizabeth Littlefield, Jonathan Morduch y Syed Hashemi, «Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?», en *Focus Note*, No. 24, Washington, CGAP, enero de 2003.

Otras personas parecen haberse olvidado de que la idea original del microcrédito era permitir que las personas pobres pudieran dejar de ser pobres. Simplemente plantean que las microfinanzas son parte de la receta del desarrollo sin plantear cómo pueden ayudar a lograr esta meta. Irma Adelman hace una crítica a los teóricos del desarrollo, argumentando que siempre quieren teorías sencillas y que este enfoque en la simplicidad ha significado que durante los últimos 50 años los economistas del desarrollo han dado sus consejos basándose en ideas que no toman en cuenta la complejidad real del mundo. Así, esos consejos han tenido tres grandes errores: a) suponen una causa única del subdesarrollo; b) miden el desarrollo con criterios simples, y c) ven al desarrollo como un proceso lineal.<sup>27</sup> El neoliberalismo sigue esa tendencia, limitándose a recetas universales como muestra Joseph Stiglitz.<sup>28</sup> Hoy en día, las prácticas de las IMF se acercan cada vez más al simplismo del neoliberalismo, y no es sorprendente que hoy los neoliberales estén entre los que más apoyan las microfinanzas. Si bien el Grameen Bank y otras de las primeras IMF recibían apoyo del Estado para dar servicios de capacitación y salud a sus prestatarios, hoy en día estos servicios están desapareciendo, así como el apoyo estatal. El Banco Mundial y otras instituciones internacionales que se han convertido en promotores de las microfinanzas, están cambiando su énfasis para que se privaticen completamente y sean rentables. Desde esta perspectiva, la meta de las IMF debe ser de ganar dinero.

Marguerite Robinson en *The Microfinance Revolution*, publicado por el Banco Mundial, argumenta que de hecho, las IMF a largo plazo serán un fracaso si no son viables a nivel comercial por dos motivos: 1) las entidades públicas o subsidiadas siempre serán limitadas y exclusivas porque no ganan dinero, y 2) en los últimos 25 años ha quedado claro que existe un gran mercado potencial de clientes para las microfinanzas, y la mano invisible del mercado creará una infraestructura institucional mejor si la dejamos libre (M. Robinson, 2001: xxxi). Según esta lógica, el problema es que los que ahora reciben microcréditos realmente representan un pequeño porcentaje de los clientes potenciales de las IMF, y la solución es privatizar completamente estas instituciones —eliminando los subsidios— para que las instituciones aprendan a ganar dinero y para que nuevas instituciones imiten a las exitosas. A largo plazo, esto permitiría que más personas tengan acceso al crédito porque habría el motivo de lucro para que las instituciones busquen más clientes. Cuando eso ocurra, ella dice que será una revolución del capital democrático (xxx). El secreto está en encontrar el modo de ganar dinero con los pobres.

27. Irma Adelman, «Falacias en la Teoría del Desarrollo y sus implicaciones de política», en Gerald M. Meir y Joseph E. Stiglitz, *Fronteras de la economía del desarrollo*, Bogotá, Alfaomega / Banco Mundial, 2002, p. 92.

28. Joseph Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002, p. 16.

En este argumento, las instituciones internacionales convierten a las microfinanzas en un ejemplo del neoliberalismo, a pesar de que muchos de los proponentes originales de las microfinanzas se opongan a las políticas neoliberales. Siguiendo esta nueva visión, el Proyecto SALTO (Strengthening Access to Microfinance and Liberalization Task Order), uno de los programas de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés) en el Ecuador, se presenta así:

The project supports a central part of USAID/Ecuador's strategic objective to reduce poverty levels in Ecuador. To help achieve this objective, the SALTO Project has two components:

(1) Support for expansion of microfinance services that directly benefit micro enterprises and the poorer segments of the population; and

(2) Support for macroeconomic reforms that will contribute to sustained economic growth.<sup>29</sup>

Aquí no se esconde el enlace entre las microfinanzas y el neoliberalismo. Igualmente, cuando Robinson emplea la terminología de «capital democrático» para representar la meta final de las microfinanzas, conecta éstas con el mercado libre y la democracia liberal como ideales. Sin embargo, la autora indica específicamente que en su texto no trata de estudiar si las microfinanzas realmente ayudan a los pobres, ni tampoco si los beneficios son mayores para grupos históricamente en desventaja, como las mujeres (M. Robinson, 2001: xxxv). Entonces, ella y el Banco Mundial se alejan de la idea de ampliar las posibilidades de los más pobres. En términos del desarrollo humano, esta perspectiva se concentra en una libertad a la que no le interesa si la gente cumple con sus capacidades.

## 1. LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

Las microfinanzas en el Ecuador existen a partir de mediados de los años 80, con créditos proporcionados por el Estado a través del Banco de Fomento y otras instituciones.<sup>30</sup> Sin embargo, ya hacia finales de los 90, el valor de los créditos dados por el Estado estaba en claro descenso y ahora es insignificante (L. Torres, 2004: 62). Hoy en día, en el país existen tres clases de IMF:

29. Rodrigo Espinosa, «Supervision and Regulation of Microfinance Industry in Ecuador-USAID / SALTO Project», informe, United States Agency for International Development (USAID), 2003, p. 1.

30. Luis Torres Rodríguez, *¿Microcrédito! ¿Usura o apoyo?*, Quito, Fundación Avanzar, 2004, p. 10.

bancos y COAC grandes regulados por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), que dan el 35% de los microcréditos; COAC más pequeñas que no son reguladas por el gobierno, que dan el 29%; y ONG, que dan el 10% (78). Dentro de la teoría de las microfinanzas, estos dos últimos tipos tienen una ventaja porque tienen más flexibilidad para adaptar sus métodos a la cultura local. El resto de los pequeños créditos dados son informales: de un amigo, un familiar, o cualquier persona interesada en ganar intereses, generalmente conocidos como «chulqueros».

La primera categoría es conformada por 40 instituciones como el Banco Solidario, la COAC 29 de Octubre, la COAC Oscus y la división Credife del Banco Pichincha.<sup>31</sup> El sistema de cooperativismo ecuatoriano comenzó en el siglo XIX, pero solamente empezó a tener importancia en los años 60 y 70 cuando fue promocionado por USAID.<sup>32</sup> Sin embargo, su participación en la totalidad del sistema financiero en esa época fue limitada —a pesar del alto número de cooperativas—. Fue solamente en los años 90 cuando este sistema empezó a ser clave en la lucha contra la pobreza y así recién estas instituciones financieras han comenzado a recibir un apoyo fuerte de los organismos internacionales. Las cooperativas grandes, como son las reguladas, incluyen cooperativas que han logrado crecer de tal modo que ya no son exclusivamente locales o regionales, sino nacionales. La entrada reciente de los bancos muestra su interés en participar en el mercado financiero de los pobres. Sin embargo, estas instituciones suelen tener sucursales solamente en las ciudades grandes y no entran a los cantones pequeños ni trabajan con los más pobres. La tasa de crecimiento de las cooperativas reguladas como grupo es del 25% anual.<sup>33</sup>

Esta investigación se enfoca en las COAC no reguladas, ya que son las cooperativas con mayor presencia entre los indígenas. Las COAC no reguladas son un sector que ha crecido rápidamente, en el año 2002 ya eran aproximadamente 350 instituciones.<sup>34</sup> Por la falta de control gubernamental, estas cooperativas crecen aún más que las instituciones reguladas. En ciudades como Ambato, las COAC no reguladas tienen un papel importante no solamente en el sector financiero, sino que también en los medios de comunicación, por ser

31. Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), «Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito: Serie de la Cartera de Créditos por Línea de Negocio», Quito, SBS, julio de 2006. [https://www.suiperban.gov.ec/downloads/estadisticas/cooperativas/indicadores\\_cartera\\_coop\\_jul\\_06.zip](https://www.suiperban.gov.ec/downloads/estadisticas/cooperativas/indicadores_cartera_coop_jul_06.zip).

32. Hugo Jácome y Jorge Cordovez, «Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo», en Hugo Jácome, edit., *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*, Quito, FLACSO, 2004, p. 32.

33. ¿Swisscontact, *Calificación de Riesgo. Realizada bajo la metodología del Programa de Servicios Financieros de Swisscontact (SERFI) Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa LTDA*, Quito, Proyecto COOPFIN/CREAR- Swisscontact, octubre de 2005, p. 6.

34. Comisión Interministerial de Empleo (CIE), *Censo de las cooperativas de ahorro y crédito*, Quito, CIE, 2002, p. 1.1.

importantes compradores de propaganda en la radio y televisión, dándoles un alto perfil y protagonismo en la economía provincial. En 2005, ya existían 25 cooperativas indígenas de ahorro y crédito en la provincia de Tungurahua, y seguramente hoy son más.<sup>35</sup> Estas cooperativas están superando a los bancos tradicionales en visibilidad y ambición regional, pero la calidad de sus servicios es cuestionable: por ejemplo, mientras los intereses que cobran no son tan altos, las COAC cobran una serie de gastos escondidos, por lo cual Luis Torres estima que los intereses reales pueden superar el 100% anual (L. Torres, 2004: 106). A pesar de eso, estas cooperativas tienen un papel cada vez más importante en la economía ecuatoriana, aunque hasta el momento sus transacciones representan solamente el 1% del PIB (H. Jácome y J. Cordovez, 2004: 61). Así, las IMF todavía son actores pequeños, lo que evidencia el potencial de demanda insatisfecha en la población.

Las ONG también tienen importancia, pero su papel relativo ha decrecido en los últimos años debido al nuevo enfoque de las microfinanzas hacia las ganancias. Para reducir la pobreza, varias IMF –en particular las ONG– no se han limitado a dar solamente servicios financieros, sino también proveen otros tipos de asistencia a los miembros de sus instituciones, como la formación empresarial. Con el nuevo enfoque en la rentabilidad, las instituciones y gobiernos de los países desarrollados pueden reducir su apoyo a los países subdesarrollados para programas sociales, pero seguir diciendo que están luchando contra la pobreza.

Con estos tipos de IMF se ve una clara transformación en el sistema financiero ecuatoriano con respeto a los pequeños créditos para estimular la producción. Si bien durante los años 80 había protagonismo por parte del Estado ecuatoriano, ya a mediados de la primera década del nuevo siglo ese protagonismo se traslada al sector privado. Además, dentro del sector privado, las COAC no reguladas tienen una creciente importancia. Así, el Estado ha desaparecido completamente de la ecuación, dejando a la Red Financiera Rural (RFR) –una organización de cooperativas a escala nacional– como la única entidad que promueve la «auto-regulación». Las cooperativas no reguladas y la RFR tienen sus enlaces más importantes con las instituciones y ONG internacionales que les educan y asesoran, las más importantes en el Ecuador son Swisscontact, USAID y WOCCU (World Council of Credit Unions). El Estado ecuatoriano básicamente se ha retirado de la lucha contra la pobreza, dejando ese campo al sector privado.

35. Fausto Jordán y Raúl Sánchez, «Estudio de los factores que motivan el surgimiento de COAC en la provincia de Tungurahua y propuesta de mecanismos genéricos para propiciar la fusión y/o absorción de COAC», informe, Proyecto COOPFIN/CREAR- Swisscontact, Quito, agosto de 2005, p. 14.

## El alcance de las cooperativas

En el censo de cooperativas realizado por la Comisión Interministerial de Empleo (CIE) –el estudio de mayor amplitud que se ha hecho sobre las instituciones no reguladas– existen varios datos llamativos. El primero es que este fenómeno es básicamente serrano: en la Sierra viven el 69% de socios de las COAC y en la Costa solamente el 25%. Segundo, las cooperativas no están concentradas en Quito y Guayaquil: aún dentro de su región, Guayas no es la provincia con mayor número de socios, solamente tiene la mitad de los que tiene Manabí, y mientras Pichincha es la provincia con mayor cantidad de socios, solamente representan la tercera parte del total regional de la Sierra y es igualada por la combinación de Azuay y Loja.

Entonces, las microfinanzas no se concentran en los lugares donde históricamente se ha concentrado el capital, sino en ciertos focos de la Sierra que son la región austral, Tungurahua y Pichincha, y en la Costa, Manabí. Así, este fenómeno se forma en Quito y en provincias que tienen ciudades de tamaño medio con amplios sectores rurales, creando una importante diversificación del capital financiero en el país. Frecuentemente se dice que las microfinanzas son más importantes en el sector rural porque allí existe más pobreza –en América Latina el 54% de la pobreza es concentrada en el campo a pesar de que solamente el 25% de la población vive allí–.<sup>36</sup> En el Ecuador, esos números son más altos, ya que el 40% de la población es rural y la pobreza en el campo es más alto que en otros países de la región. Con su enfoque en los excluidos, los proponentes de las microfinanzas quieren llegar a los campesinos. Por eso, en ciudades pequeñas, como Pelileo, existen varias COAC, aunque no exista ningún banco.

Asimismo, las COAC se enfocan en los indígenas, quienes son los más excluidos entre los excluidos. A nivel mundial, los teóricos de las microfinanzas argumentan que las personas que necesitan créditos son las personas que no son blancas, y entre esas personas, las mujeres. En el Ecuador, el enfoque en las mujeres no parece existir: al contrario del Grameen Bank, aquí no hay un esfuerzo por dar más préstamos a las mujeres. Sin embargo, el enfoque en las poblaciones históricamente marginadas sí se está dando. En provincias como Tungurahua y Chimborazo, existen muchas cooperativas, como Mushuc Runa, Mushuc Ñan, Kullki Wasi, Inti Pacari y otras, que hacen énfasis en la comunidad indígena: casi todos sus empleados son indígenas y saben hablar quichua. Además, estas cooperativas hacen un esfuerzo por crear relaciones más amplias con las comunidades, dando becas a estudiantes y pequeños regalos a las organizaciones locales. Para asegurar que se paguen los préstamos, los dirigentes de estas cooperativas establecen relaciones con sus clientes y visi-

36. RFR, *Boletín Informativo*, No. 9, Quito, RFR, noviembre 2004, p. 3.

tan sus comunidades con frecuencia, mostrando la importancia de la cultura en la construcción de un sistema seguro de finanzas.

Durante la crisis financiera de los últimos años de los 90, las COAC tuvieron un comportamiento destacado, evitando el desastre de los bancos regulados y recuperándose rápidamente (H. Jácome y J. Cordovez, 2004: 39). Actualmente, sus indicadores financieros están en mejor estado que los de los bancos (39). Durante los últimos años, las COAC han atravesado un período de muy rápido crecimiento; el número de clientes y la cartera bruta total de los miembros de la RFR fueron cinco veces más altos en diciembre de 2005 que en diciembre de 2001 (RFR, 2006: 26). Así, el sistema de microfinanzas está creciendo al menos al mismo paso que el crecimiento mundial de las IMF —el 36% anual— y probablemente más rápidamente: el crecimiento de las cooperativas no reguladas en la Sierra central es alrededor del 100% anual (F. Jordán y R. Sánchez, 2005: 9).

Paradójicamente, considerando que su propuesta es ampliar el acceso a los microcréditos, hoy en día organizaciones como Swisscontact están intentando reducir el número de cooperativas, argumentando que existe demasiada competencia e indicando los problemas que pueden existir cuando hay demasiadas cooperativas, que son los siguientes: «sobreendeudamiento de socios en varias cooperativas, competencia desleal por ganar mercado, pérdida de sentido cooperativista, posible pérdida de imagen por falta de control o mal manejo, demasiada división del mercado» (4). Incluso llegan a proponer una moratoria en la creación de nuevas cooperativas (28).

## 2. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Entre los proponentes de las microfinanzas existe considerable debate acerca de si las instituciones que sirven a los pobres deben ser controladas por los mismos clientes a nivel cooperativo o si deben ser privadas. Entonces, para examinar el impacto de las instituciones estudiadas en esta investigación, es importante también entender su papel como cooperativas de ahorro y crédito dentro del amplio contexto de las microfinanzas, especificando los elementos que las hacen especiales y los problemas y puntos de debate específicos que tienen. Como indica la introducción de *Safe Money*, el texto más completo de recomendaciones para las cooperativas latinoamericanas, publicado por el BID y WOCCU, «credit unions are, by far, the most important semiformal or formal source of credit to microenterprises in the region... commercial banks, *financieras*, and nongovernmental organizations (NGO) provide a total of about \$ 800 million in loans to microenterprises in Latin America, compared with \$ 2.6



billion for credit unions».<sup>37</sup> Así, al hablar de las microfinanzas hay que considerar que los que han ganado el debate en el Ecuador y la región son los que creen que las cooperativas son la mejor manera de dar crédito a los pobres.

Estas cooperativas ahora son el modelo para las microfinanzas en el mundo, porque en América Latina las microfinanzas siempre han sido practicadas con un enfoque en la rentabilidad, al contrario del sur de Asia. En este contexto, las ventajas de las cooperativas son claras: es un tipo de institución que puede ser creada por los mismos pobres si trabajan juntos, sin necesidad de ayuda externa. Así, una de las grandes ventajas de las cooperativas por encima de las ONG, en términos de su posibilidad para llegar a los pobres, es que las cooperativas son sustentables y por eso no están limitadas a servir a pocas personas (G. Westley y B. Branch, 2000: 3). En este sentido, «Because of its low-cost operational structure, the credit union is particularly well suited to supplying financial services in thin markets, which are generally devoid of even the most basic banking services».<sup>38</sup>

Entonces, las cooperativas son una alternativa atractiva para los organismos internacionales en su tendencia actual de priorizar la sostenibilidad financiera de las IMF. Por eso, cuando detallan cómo las cooperativas pueden ser exitosas, dan consejos como: «A credit union must be financially strong before it can effectively help the poor. It must be run first as a business, not a social welfare institution» (6). Una cooperativa puede tener éxito financiero porque tiene cuatro ventajas fundamentales: más flexibilidad, ventajas económicas por su tamaño reducido, mejor enfoque sobre el grupo destino del producto, y no tener demasiada gerencia (26).

Sin embargo, las cooperativas deben recordar que el cooperativismo como movimiento histórico ha incluido algunos valores fundamentales desde el siglo XIX, como la democracia, la promoción de la educación, la repartición de las ganancias, y la venta de productos puros. Además, siempre han mantenido la «supremacy of human beings over money».<sup>39</sup> Hoy en día estos fundamentos han sido a veces culpados de ser la razón de los problemas que han tenido las cooperativas financieras a nivel continental, especialmente en la década de los 90 (J. Poyo, 2000: 140 y D. Richardson, 2000: 92). Pero David Richardson indica que el problema va más allá. Él cree que existen siete pecados del cooperativismo y dice que cualquier de ellos puede provocar la cri-

37. Glenn Westley y Brian Branch, «Issues and Recommendations for Credit Unions in Latin America», en Glenn Westley y Brian Branch, edit., *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, p. 2.

38. Jeffrey Poyo, «Regulation and Supervision of Credit Unions», en G. Westley y B. Branch, edit., *op. cit.*, p. 140.

39. David Richardson, «Model Credit Unions into the Twenty-First Century», en G. Westley y B. Branch, edit., *op. cit.*, p. 91.

sis en una cooperativa: dependencia externa, información financiera confusa, productos y servicios no competitivos, mala imagen pública, operaciones financieras indisciplinadas, análisis de préstamos con poca flexibilidad y filosofía social por encima del sentido común del negocio (D. Richardson, 2000: 92-95). Los analistas sobre las cooperativas se esfuerzan en buscar métodos para controlar estos problemas, pero con sugerencias que pueden agravar otro problema que no siempre mencionan: el sentido común del negocio por encima de la filosofía social. Así, las perspectivas sobre el cooperativismo han experimentado el mismo cambio que las microfinanzas en general: el motivo original está siendo reemplazado por la práctica rentable.

Otra recomendación importante es que las cooperativas deben ser reguladas por agencias estatales, para garantizar su buen manejo. Así, mientras pueden tener flexibilidad para trabajar con la cultura local, deben existir garantías promovidas a nivel estatal para prevenir problemas que demasiada flexibilidad puede causar, especialmente cuando las instituciones crecen (G. Westley y B. Branch, 2000: 9). Uno de los principales problemas es que los Estados latinoamericanos no están haciendo lo suficiente en esta materia, como es el caso del Ecuador, donde solamente una pequeña parte de las cooperativas son reguladas (J. Poyo, 2000: 142). En el caso de que no haya suficiente regulación estatal, es recomendada la supervisión por parte de una federación de cooperativas, como hace la RFR, aunque esta solución no sea preferible por los posibles conflictos de intereses (G. Westley y B. Branch, 2000: 20). El peligro cuando no hay regulación es que los miembros de una cooperativa no necesariamente saben qué está ocurriendo y no existe ningún tipo de seguro sobre los depósitos. Así, los más pobres, quienes están siendo atendidos por estas instituciones, pueden perder todo sin tener ningún recurso legal ni financiero en el caso de problemas institucionales.

Otra manera de mantener control sobre una cooperativa, es tener una buena gobernanza. Por eso es necesario ver cómo una cooperativa puede respetar los deseos de los miembros, pero hay que tener cuidado porque los intereses de los prestatarios no necesariamente coinciden con la buena salud de la institución. Así, se necesita establecer un sistema que mantenga la participación de los miembros y a la vez promueva su interés en preservar la institución (16). Es importante recordar que no todas las personas con cuentas o que reciben préstamos son considerados miembros de la cooperativa; en la mayoría de países latinoamericanos la ley permite clientes sin derecho de participación como miembro o socio de la cooperativa. Una de las maneras de asegurar el interés por parte de los socios en preservar un manejo fiscal responsable, es la de aumentar el número de depositarios que son miembros. Los prestatarios no tienen por qué preocuparse demasiado si la institución financiera tiene problemas, pero los depositarios sí necesitan asegurar que su dinero no

se desaparezca. Por eso, la recomendación es prohibir los depósitos de los que no son miembros, para que aumente el porcentaje total de los miembros que son depositarios en relación al porcentaje de prestatarios (17). La ampliación en la última década del enfoque de las microfinanzas para incluir los microseguros, micropensiones, etc., sirve para dos propósitos en el caso de las cooperativas: aumenta el número de miembros con interés en la estabilidad de la institución, y ellos aportan capital que puede ser utilizado para financiar préstamos. El énfasis en dar estos servicios no es tanto porque los pobres los necesitan –aunque en algunos casos pueda ser cierto– sino porque las instituciones necesitan de estos clientes, su capital y sus votos como miembros de la cooperativa, para ser estables.

Si bien estas recomendaciones pueden mejorar la situación financiera de las instituciones, sus autores reconocen que pueden haber efectos negativos causados por su aplicación. Entre otras cosas, estas reformas pueden limitar la flexibilidad de las instituciones, las superintendencias de bancos pueden ser incapaces de cumplir con sus deberes, y los valores cooperativos pueden perderse (D. Richardson, 2000: 95-96). Sin embargo, la teoría propone que estos problemas son menores a los problemas solucionados.

### 3. LA RELACIÓN CON LAS MICROEMPRESAS

El deseo de rentabilidad en las microfinanzas significa una separación entre el microcrédito y los demás servicios necesarios para crear una microempresa. Esos otros servicios –como la formación, el apoyo en búsqueda de mercados, la preocupación por el medioambiente, etc.– son juzgados innecesarios para que el crédito estimule el desarrollo. Entonces, es necesario examinar las posibilidades de los microempresarios al no tener el apoyo de aquellos servicios y la manera en que deben crear sus negocios. Fausto Jordán, ex ministro de agricultura y actual presidente de la RFR, dice que las microfinanzas representan una de las principales vías para la promoción del desarrollo rural, a través de una dinámica en la cual existen dos maneras principales de intentar mejorar la vida de los campesinos: desde arriba hacia abajo y desde abajo hacia arriba, y dice que en el mejor de los casos habría una buena coordinación entre los esfuerzos hechos desde los dos lados. El desarrollo desde arriba hacia abajo funciona de acuerdo con las políticas tradicionales macroeconómicas y los planes de apoyo a la agricultura y producción a nivel nacional.<sup>40</sup>

40. Fausto Jordán, «La relación entre planificación, desarrollo rural e instituciones alternativas de crédito», ponencia presentada en la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB), Quito, 23 de marzo de 2006.

En la actualidad, estas medidas están haciendo muy poco para ayudar a los residentes del campo; de hecho, con la dolarización, el futuro TLC y la absoluta falta de apoyo técnico y formativo a los campesinos, están haciendo la situación peor, en particular para los productores agrícolas y los dueños de talleres artesanales.

Sin embargo, Jordán piensa que «los que no tienen posibilidades son los que se han olvidado de las oportunidades». Esto se refiere a las oportunidades que pueden ser creadas desde abajo a pesar de las dificultades que vienen actualmente desde arriba. De este modo, los pobres deben crear microempresas sin apoyo porque tienen crédito, tal como propone la perspectiva actual de las organizaciones multilaterales. Servicios adicionales son deseables, pero innecesarios (Jordán, 23 de marzo de 2006). Así, en Salasaca se puede dar un enfoque en el turismo, ya que es un sector que probablemente no sería afectada de forma negativa por un tratado de libre comercio, o se puede intentar convertir al capulí —una fruta local parecida a la cereza— en un producto de lujo. Si no se hace eso, son los salasacas quienes tienen la culpa.

La paradoja de esta separación entre las microfinanzas y otros servicios que ayudan a las microempresas, se evidencia en el Proyecto SALTO de USAID. A finales de 2005, USAID contrató a Development Alternatives Inc. (DAI) para que haga un estudio sobre los resultados de una encuesta realizada con miles de microempresarios ecuatorianos en todas las ciudades y pueblos del Ecuador con más de 5.000 habitantes. Este estudio solamente examinaba las empresas de clase baja o media, así que no se incluyeron médicos, abogados, etc., además, éstas tenían que tener menos de diez empleados.<sup>41</sup> Así, mientras este estudio no examina las microempresas agrícolas, es relevante en este caso para la producción artesanal que hace una década fue la principal fuente de ingreso para la población de Salasaca.

La primera parte del estudio intenta encontrar los mayores problemas de las microempresas —que generan alrededor de un millón de puestos de empleo a nivel nacional, de los cuales más del 64% son los mismos dueños— para buscar soluciones para ellos (J. Magill y R. Meyer, 2005: XVII, 39). La segunda parte examina cómo se puede mejorar el acceso a las microfinanzas para proveer estas soluciones. Sin embargo, durante el curso del texto los autores indican que los resultados del estudio muestran que las microfinanzas no pueden solucionar los problemas. Entonces, mientras existe una demanda insatisfecha de microcréditos y se ofrecen ideas para mejorar la distribución de los servicios microfinancieros, resulta que satisfacer la demanda no ayuda a los

41. John Magill y Richard Meyer, *Microenterprises and Microfinance in Ecuador: Results of the 2004 Baseline Study of Microenterprises*, s.l., Development Alternatives Inc. (DAI), 2005, p. XVII.

microempresarios en su conjunto y por ende no ayuda a la economía ecuatoriana. Así, a la vez que dicen «Perhaps the most important challenge to MFIs in Ecuador is to overcome the microentrepreneur's resistance to using credit», indican que:

Credit is not seen as a positive tool to grow a business, but rather as a cost or penalty to be avoided at almost any cost. This is a very conservative approach to business. However, it is precisely this conservative position that protects the microentrepreneurs in an uncertain economic environment, and that prevents them from becoming overindebted (XXI, XXIII).

El verdadero problema citado por los microempresarios es el alto nivel de competencia, no la falta de recursos financieros (XX, 54, 66). En este contexto, cuando un empresario recibe un préstamo para mejorar su negocio, simplemente quita clientes a su competencia, dejando al sistema en su conjunto sin una ganancia neta de empleo (67). El problema real es una economía en la cual no existe suficiente demanda para los servicios y productos que los microempresarios proveen. Esta falta de demanda se debe a la falta de empleo a nivel nacional, y la creación de más microempresas orientadas a la cultura del consumo no soluciona este problema, porque esas empresas no tienen éxito y no emplean a muchas personas. De hecho, una de las contradicciones citadas por USAID es que, a pesar de que el 70% de microempresarios se muestran satisfechos con su negocio, solamente el 17% de las microempresas que han existido más de un año han visto un aumento en los ingresos de su negocio durante el último año, con el 45% indicando que sus ingresos han bajado (XIX, 48).

Desafortunadamente, el estudio no examina los motivos de esta contradicción. Parecería ser que los microempresarios están contentos porque el empleo en el Ecuador es escaso y cuando existe es con sueldos bajos, inestabilidad laboral y, frecuentemente, es muy pesado, por eso es mejor tener un negocio propio, aunque sea con bajos ingresos. El hecho de que los emigrantes estén contentos trabajando para otras personas muestra que no existe una inherente satisfacción en tener un negocio propio. Cuando reciben buenos sueldos, los ecuatorianos pierden el deseo de ser microempresarios. Estos resultados muestran que a pesar de pretender ver un enlace directo entre las microfinanzas y las microempresas, sin necesidad de preocuparse de otros elementos, ni siquiera USAID puede mostrar cuantitativamente que existe ese enlace. De hecho, muestra que las microfinanzas –sin solucionar otros problemas– pueden hacer que la situación empeore para los microempresarios. Esto incrementa todavía más la importancia de comparar los métodos de las cooperativas indígenas y los resultados reales en Salasaca.

## CAPÍTULO III

# Las cooperativas indígenas

En este capítulo, se examina en detalle dos cooperativas de ahorro y crédito, la COAC Mushuc Runa y la COAC Mushuc Ñan. La primera tiene más importancia y por ende merece mayor atención, pero la segunda ofrece un punto de comparación. Las dos instituciones son examinadas en cuatro aspectos: su visión, su perfil institucional, a quiénes dan créditos y para cuáles actividades los conceden, y cómo garantizan que los créditos sean pagados. Según la teoría, se espera que estas instituciones tengan mayor sensibilidad sobre las necesidades de los indígenas y que sepan responder a sus demandas para ayudar a solucionar sus problemas con crédito.

### 1. SU VISIÓN

#### **Mushuc Runa**

La cooperativa Mushuc Runa tiene una visión clara de lo que es: es el ejemplo del «Hombre Nuevo». Así, el gerente de la cooperativa, Luis Alfonso Chango, propone una visión de cambio cultural de los indígenas e intenta ser un ejemplo de ese cambio.<sup>42</sup> De este modo, dice que los indígenas tienen que seguir el ejemplo de Alemania, donde «el abuelo debe escuchar al nieto» y no al revés, y prevé un mundo globalizado en el que el modo de vida de los indígenas es anticuado, y en el que «tienen que desaparecer los minifundios». Estas son palabras fuertes, pero realmente muestran sus ideas.

Así, él da crédito a los que no lo han tenido por exclusión, pero también él tiene la perspectiva de que está ayudando a las personas que él considera «automarginados», indígenas que no han querido integrarse al sistema dominante y por eso se han atrasado. Estos dos grupos de personas tienen que

42. La mayor parte de la información sobre la cooperativa Mushuc Runa proviene de una entrevista hecha con su gerente, Luis Alfonso Chango, Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, entrevista realizada por el autor, Ambato, 1 de abril de 2006.

darse cuenta que pueden cambiar y ser exitosos. Así, dice que su meta es «crear empresarios» que, liderando con su ejemplo, demuestren que los indígenas sí pueden. Para hacer este cambio, Chango dice que los regalos no valen, porque los indígenas desperdician el dinero por el mal manejo. Por eso, necesitan aprender con riesgo propio. De este modo, en vez de pedir dinero, los indígenas tienen que hacer negocios, haciendo eco a las palabras de los teóricos de las microfinanzas.

Chango considera que los indígenas antes «tenían todo y por eso no se desarrollaron». Así, la razón de la carencia de desarrollo en las comunidades indígenas es que ellos han tenido una vida demasiado cómoda y no se han adaptado a la actualidad, en vez de considerar que la situación de los indígenas ha ido de mal en peor por la dominación de los poderosos. Por ende, solucionar el problema no tiene que ver con factores externos a la comunidad, sino que se debe resolver a través de un cambio de mentalidad para que la gente sea más «materialista e individualista». A nivel institucional este cambio ya ha tomado lugar, aunque al comienzo la cooperativa tuvo dificultad en «pasar de la cultura indígena a la cultura hispana para cumplir con la ley». Entonces, cuando se habla de la importancia de rescatar la identidad indígena en la cooperativa, se está hablando de la ropa y del idioma, pero no del modo de pensar. Así, han podido cumplir con la transición a la cultura hispana y los aspectos indígenas de la cooperativa son más que nada un tipo de marca, de propaganda para el beneficio de su imagen. El hecho de utilizar la vestimenta de Chibuleo y exigir a sus empleados llevarla es parte de esa marca, para ser «una empresa con identidad y venderla». De hecho, Chango reconoció que al contrario de Salasaca, en Chibuleo se estaba perdiendo el uso de la ropa tradicional, pero con la nueva identificación de esta ropa con el dinero debido al éxito de las cooperativas, el uso del poncho se está recuperando. En la relación entre su descendencia y su negocio, lo principal para él es que «hay que sacar provecho de ser indígena».

Chango cree que tiene éxito por algunas razones. En primer lugar, los que nunca han tenido acceso a las finanzas formales tienen un compromiso mayor con aprovechar sus oportunidades, porque nunca las han tenido. Además, indica que dar numerosos préstamos de pequeñas cantidades tiene un nivel de riesgo mucho más bajo que conceder pocos préstamos grandes. También dice que su utilización de los rasgos de la cultura indígena en la propaganda —la cual comenzó a difundir en la radio en el año 2000 después de la crisis bancaria— sirve para distinguir a la cooperativa de los banqueros y políticos tradicionales, y de igual manera, mantiene una distancia de los dirigentes del movimiento indígena por considerarlos «desprestigiados». Sin embargo, su separación de las organizaciones indígenas no se limita a eso. Chango se quejó de que durante la movilización indígena en marzo de 2006, en contra del TLC, el nivel

de morosidad más que duplicó y así, aunque se mostró pesimista sobre las posibilidades de los campesinos ecuatorianos en un contexto de libre comercio, estaba en contra de los paros, porque «los empresarios siempre estarán en contra» de ellos.

La propaganda de Mushuc Runa en la radio se escucha constantemente en Ambato. No se puede evitar las alegres canciones proclamando que «Todo es posible con Mushuc Runa» —con la «r» de España, no la de la Sierra ecuatoriana ni del quichua—, que es el líder en finanzas, es de confianza y puede hacer cumplir todos los sueños.<sup>43</sup> En esta propaganda, los préstamos son prometidos casi instantáneamente y con el mejor servicio. Siempre al final del anuncio el locutor dice claramente «Luis Alfonso Chango, gerente» y así, su nombre es reconocido por todos como una parte más de la marca. Mushuc Runa también distribuye frecuentemente trípticos, regala tachos de basura dentro de las comunidades indígenas y obsequia pizarrones —y cosas de ese tipo— a las organizaciones indígenas de base, manteniendo así un nivel superior de reconocimiento. Esto es importante por la alta competencia existente en el sector y el hecho de que casi todas las cooperativas son manejadas por chibuleos, así que todos utilizan ropa parecida en sus propagandas. Es por eso que ahora en la propaganda en radio, televisión, e Internet, las últimas palabras —antes del nombre del gerente— nos recuerdan que «Mushuc Runa es Mushuc Runa». Así, el gerente orgullosamente indica que cuando los empleados de otras cooperativas hacen inspecciones en las comunidades indígenas en sus reconocidas motocicletas puestos ponchos, la gente piensa que son de Mushuc Runa.

En su página de Internet se puede entender de mejor forma esta visión que intenta crear una nueva interpretación de lo que es ser indígena. Un elemento interesante de este proceso es la decisión sobre la traducción de «Mushuc Runa». A pesar de que sería mejor traducido al castellano como «Persona Nueva» o «Indígena Nueva», la cooperativa claramente opta por «Hombre Nuevo»:

A los indígenas, al igual que los sectores urbano-marginal (pobres), las entidades financieras tradicionales nos han calificado como sujetos de crédito de alto riesgo, y zonas no rentables, ante todo por desconocimiento y desconfianza, sin capacidad de acceder a servicios financieros, en el que el ahorro era un mito, el crédito, tan solo una mano extendida esperando alguna donación, nace la cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa Ltda. con un nombre adecuado por su condición misma que, significa Hombre Nuevo.<sup>44</sup>

43. Varias otras cooperativas tienen canciones casi iguales, pero la de Mushuc Runa es la más emitida.

44. Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, «Aspectos institucionales» en <<http://www.mushucruna.com/perfil.html>>, consultado el 2 de julio de 2005.



Así, esta representación de la misma cooperativa implica un cambio, un tipo de progreso en el cual los indígenas y los mestizos marginados son renovados, ahora iguales a los blancos, pero siempre en el campo determinado por esos blancos: las finanzas y las posibilidades capitalistas. Sin embargo, estas personas que nunca han recibido crédito –solamente regalos– se limitan a ser hombres nuevos, hombres que ahora sí tienen conocimientos y confianza, y que son capaces de trabajar para mantener a sus familias. Si bien no se elimina la posibilidad de la existencia de una mujer nueva, en ninguna parte de la página de Internet la mujer tiene un papel relevante, aparte de estar presente en alguna fotografía o dibujo. Ellas no son símbolos de progreso, ni tampoco ocupan puestos importantes en el manejo de la institución. Las mujeres pueden sacar préstamos, pero no deben ser jefes, lo cual representa otro cambio para los campesinos tradicionales quienes compartían casi todos los labores de la tierra como iguales (E. Carrasco, 1982: 31).

Por otro lado, la institución declara tener los siguientes valores como base de acción: honradez, liderazgo, compromiso, calidad en el servicio, respeto, trabajo en equipo, lealtad, innovación, mejoramiento continuo, humildad y comunicación efectiva.<sup>45</sup> Estos valores han de ser los del «Hombre Nuevo», y se convierten en valores que sus clientes pueden aprender y utilizar para avanzar. Entonces, el símbolo de la cooperativa son dos manos abiertas, sustentando a una pareja indígena, mostrando el modo en que la institución puede apoyar a los indígenas para que lleguen a ser más (COAC Mushuc Runa, 2 de julio de 2005: <<http://www.mushucruna.com/beneficios.html>>). El gerente –cuya foto tiene un lugar destacado en la página– es el ejemplo de un Hombre Nuevo, pero, a la vez que Chango se presenta como la meta de lo que puede llegar a ser un indígena, también llega a ser el límite (COAC Mushuc Runa, 2 de julio de 2005: <<http://www.mushucruna.com/perfil.html>>). Los que realmente están detrás de las microfinanzas son las instituciones multilaterales internacionales, y en la misma página hay fotos de hombres europeos dando sus consejos a Chango sobre cómo debe manejar la cooperativa.

El cliente ejemplar, entrevistado en la página, dice lo siguiente cuando se le pregunta cómo estaría si no hubiera recibido préstamos de esta cooperativa: «Estaría peor o al menos como antes, ya que sí he mejorado mi vida con los créditos de Mushuc Runa, no deja pasar hambre» (Mushuc Runa, 2 de julio de 2005: <<http://www.mushucruna.com/beneficios.html>>). Este caso es el de un agricultor presentado como un indígena típico, pero avanzando. Así, se muestra una mezcla de valores. Los créditos mejoran la vida, y la prueba de eso es que dan comida. Compartir comida es una necesidad y una obligación

45. Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, «Valores», en <<http://www.mushucruna.com/beneficios.html>>, consultado el 2 de julio de 2005.

en las comunidades indígenas, pero en este caso la cultura se transforma: en tiempos de necesidad, en vez de recibir ayuda en forma de comida que es compartida por el vecino, se recibe un crédito de la cooperativa.

Sin embargo, los hijos del mismo cliente dan un ejemplo de otras cosas posibles con el crédito: uno está en el ejército y otro está estudiando en la universidad. La última pregunta de esta entrevista, que revela las responsabilidades que un indígena debería tener actualmente, es la siguiente: «¿Cuál es su mensaje a las personas que no conocen a la cooperativa Mushuc Runa?» y su respuesta: «Que se afilien, que si uno no queda mal, siempre le van a atender con créditos, que es gente buena que tiene la voluntad de ayudar» (<<http://www.mushucruna.com/beneficios.html>>). «Quedar bien» significa pagar sus deudas muy puntualmente.

Al final de la página introductoria a esta cooperativa, hay un párrafo que resume su visión y la percepción histórica y actual que se tiene de los indígenas:

nos atrevemos a presentar nuestra experiencia en la provisión [sic] de servicios financieros rurales y urbano-marginales, con el fin de demostrar que existen iniciativas de desarrollo local llevadas a cabo por sectores indígenas, experiencias que al ser difundidas esperamos motiven a nuestros emprendedores a pensar que es posible trabajar ya que hemos comprendido que no hay nada más importante y satisfactorio que saber pescar, en lugar de extender la mano y esperar que nos regalen un pez (Mushuc Runa, 2 de julio de 2005: <<http://www.mushucruna.com/perfil.html>>).

El indígena debe rechazar lo que hacía –definido como esperar regalar– y actuar para adelantarse con créditos, cambiando su modo de ser.

## **Mushuc Ñan**

Esta cooperativa no tiene una visión tan clara.<sup>46</sup> De hecho, parte de lo que hace a Mushuc Runa tan atractiva para los representantes de las ONG que trabajan en microfinanzas parece ser el gran carisma que tiene su gerente. Mientras Chango dice casi exactamente lo mismo que dicen las ONG, las cooperativas más pequeñas, como Mushuc Ñan, tienen ideas más limitadas enfocadas en cómo sobrevivir como institución y en cómo hacer ganancias. Sus intereses no se basan en producir un gran cambio en la población, sino en co-

46. La información sobre la cooperativa Mushuc Ñan proviene de una entrevista hecha con su gerente. Gonzalo Masaquiza, Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Ñan, entrevista realizada por el autor, Salasaca, 8 de marzo de 2006.

piar el éxito de Mushuc Runa. Existen diferencias importantes entre los gerentes de estas dos instituciones que pueden explicar esta falta de visión: el gerente de Mushuc Ñan, Gonzalo Masaquiza, es bastante mayor que Chango y no se separa tanto de la cultura tradicional, tiene menor nivel de educación formal y no ha tenido asesoría de organizaciones externas, lo que significa que no ha aprendido ningún discurso externo. Sin embargo, esta falta de visión no significa que la institución no cumple con las expectativas de los promotores de las microfinanzas: ellos esperan que se formen nuevas instituciones a partir del éxito de otras y así se pueda satisfacer la demanda de crédito. Mushuc Ñan es un ejemplo perfecto de este proceso cuando imita Mushuc Runa.

## 2. PERFIL INSTITUCIONAL

### **Mushuc Runa**

Entre los años 2000 y 2005, la COAC Mushuc Runa –ahora la cooperativa más importante de Tungurahua y de la Sierra central– creció un promedio anual del 46%.<sup>47</sup> Se formó en 1997 y ahora tiene 65.000 socios y una cartera de más de US \$ 30 millones, tres veces más que su cartera hace dos años.<sup>48</sup> Los préstamos que ha concedido son de un valor promedio de US \$ 1.200, pero pueden llegar a ser de hasta US \$ 50.000. Esta cooperativa tiene varias oficinas en la región central del país, incluyendo dos en Ambato y dos más en cantones rurales de la provincia de Tungurahua. Además, tiene oficinas en Riobamba, Guaranda, Latacunga, el Puyo y Machachi, las dos últimas abiertas durante los primeros meses del año 2006. En 2005, Mushuc Runa tenía el 5% del mercado bancario de las cuatro provincias en las cuales funcionaba en ese momento: Tungurahua, Bolívar, Chimborazo y Cotopaxi (Swisscontact, 2005: 8). Sin embargo, el 66% de los socios van a la matriz en Ambato, así que la cuota del mercado en Tungurahua es probablemente por encima del 10% (7). La cooperativa no tiene datos exactos sobre el número de clientes que tiene en Salasaca, porque sus datos distinguen a los clientes por cantón, no por parroquia, pero asegura que estos superan los 500. El gerente estima que los in-

47. Swisscontact, *Calificación de Riesgo. Realizada bajo la metodología del Programa de Servicios Financieros de Swisscontact (SERFI). Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa LTDA*, Quito, Proyecto COOPFIN/CREAR-Swisscontact, octubre de 2005, p. 8.

48. Datos sobre Mushuc Runa tomados de Red Financiera Rural (RFR), *Microfinanzas Ecuador*, No. 4, Quito, RFR, marzo de 2006, p. 23, y Cooperativa Mushuc Runa, «Indígena emprendedor en el ámbito financiero», en *Emprendedores*, No. 9, Quito, mayo de 2005, p. 19, con actualizaciones indicadas por el gerente de la institución durante su entrevista.

dígenas representan solamente el 20% de los clientes en total, pero que el 70% de los clientes viven en el sector rural y gran parte de ellos son hijos de indígenas que viven de modo muy parecido al estilo de vida típico indígena.

La cooperativa sigue siendo no regulada: en teoría tiene obligaciones ante el Ministerio de Bienestar Social, pero la realidad es que esas obligaciones son mínimas. Sin embargo, legalmente la cantidad de dinero que maneja ha pasado a ser tan alta que ya tendría que haber sido regulada por la SBS hace años. Eso aún no ha ocurrido por decisión de la Superintendencia, no de la cooperativa, la cual espera pasar a tener esa regulación antes del 2008, aunque no con demasiadas ganas, porque opina que ser regulada por la SBS significa mayores gastos, sin recibir ningún servicio a cambio.

La cooperativa es controlada a través de un sistema de representación. Todos los clientes son socios de la cooperativa, pero Chango dice que las decisiones no son tomadas por la totalidad de los socios, porque no sería práctico. Así, en cada parroquia en la que trabaja la cooperativa, existe un representante de los miembros, lo que equivale a un total de 50 representantes. Sin embargo, ese representante no es elegido por los miembros de la parroquia, sino que es determinado cada dos años por el Consejo de Administración, compuesto por cinco de los representantes seleccionados la vez anterior. Ese comité pone un anuncio en el diario, y después de evaluar a las personas que responden al anuncio, decide quiénes pueden ser entre los 50 representantes de la cooperativa. Generalmente en una parroquia como Salasaca, solamente una o dos personas responden, lo que no es ninguna sorpresa debido a que no existe ningún periódico en circulación en Salasaca. Posteriormente, el mismo comité elige entre los 50 nuevos representantes cuáles serán los cinco que pertenecerán al nuevo Consejo de Administración y cuáles serán los cinco del Consejo de Vigilancia, puestos que además tienen requisitos educativos. Finalmente, el nuevo Consejo de Administración decide si ratifica la permanencia del gerente de la cooperativa.

Sin embargo, en esa decisión el consejo no tiene demasiada fuerza. Chango –quien recibe el 5% de las utilidades de la cooperativa– dice que tiene mucho cuidado con quién se permita llegar a ser parte de esos comités, así que el proceso es controlado. Además, indica que tiene un contrato permanente y en el caso de que el comité decidiera cambiar de gerente, habría una batalla legal. Los 50 representantes de los socios se reúnen una vez al año o en casos extraordinarios, lo que ha ocurrido dos veces en los últimos dos años, para aprobar gastos de construcción de un nuevo edificio matriz.

En los años 2004 y 2005, la cooperativa tuvo ganancias de aproximadamente un millón de dólares anual, ganancia que fue en parte invertida en la cooperativa, un porcentaje otorgado al gerente, y en su mayoría distribuida entre los socios de la cooperativa, en proporción a sus ahorros. La cooperativa

tiene la meta de ser el primer banco indígena del país y el ejemplo de cómo manejar las microfinanzas en América Latina. Sus otros negocios, como su ferretería y tienda de electrodomésticos, son cosas de menor importancia.

## **Mushuc Ñan**

Mushuc Ñan fue establecida en el año 2001 y es una cooperativa mucho más pequeña, que recién ha llegado a tener 400 clientes. Sin embargo, esta cooperativa empieza a tener un papel importante dentro de Salasaca por ser la primera en abrir una oficina en la comunidad, por tener dueños, gerente y empleados salasacas, por estar creciendo a un ritmo acelerado —aumentando el número de clientes de 94 a 389 entre los meses de noviembre de 2005 y marzo de 2006— y porque casi todos los socios son salasacas. Además, esta cooperativa abrió una sucursal en Galápagos, en la Isla Santa Cruz en el año 2005 y tiene previsto abrir otra en San Cristóbal en 2006, porque existen colonias grandes de salasacas en los dos lugares, quienes no han estado satisfechos con los servicios de los bancos y que en gran parte son hombres que necesitan un modo eficiente para enviar dinero a sus familias en Salasaca. De los 400 clientes de la COAC, la tercera parte trabaja en Galápagos.

Debido a su tamaño reducido, esta cooperativa tampoco es regulada. Así, sus obligaciones legales hacia el gobierno son limitadas básicamente a unos trámites en la Dirección de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social: el trámite de legalización —realizado al fundarse, en octubre del 2001—, el registro de los nuevos miembros cada mes y la entrega de un balance semestral de sus finanzas. La cooperativa está contenta por tener esta supervisión, porque significa que se está esforzando en tener un buen manejo de las cuentas. Así, expresa que mayor supervisión podría ser todavía mejor.

El control de la cooperativa está a cargo de los 40 socios fundadores, quienes han puesto aproximadamente mil dólares cada uno para capitalizar la cooperativa. Igualmente, las nuevas sucursales en Galápagos tienen socios que también han invertido dinero. Los clientes normales —las personas con cuentas de ahorros o que han recibido préstamos— no son miembros de la cooperativa con derecho a votar por la dirigencia o a participar en sus juntas. Así, los 40 socios son los dueños de la cooperativa, ya que la controlan completamente. Cada seis meses, se reúnen y revisan las finanzas de la institución y cada tres años cambian de directiva; el gerente actual trabaja desde noviembre de 2005. En el caso de que existan problemas durante los seis meses entre las reuniones, existe un consejo de vigilancia de los socios que investiga la situación.

Esta cooperativa ha intentado conseguir fondos de organizaciones nacionales –como Esquel– para aumentar su capitalización, pero hasta el momento no ha tenido éxito en su propósito. Aún no ha buscado financiamiento internacional ni tampoco forma parte de ninguna red, entonces, es una institución con inversión completamente local. En el año 2005, tuvo una ganancia de US \$ 1.600, la cual fue reinvertida en la cooperativa. En este sentido, esta cooperativa sirve como modelo ejemplar –según las organizaciones multilaterales internacionales– por ser autosuficiente y tener la ambición de crecer, aunque sea sin apoyo externo.

Mushuc Ñan, que en este momento tiene prestado US \$ 78.000 a 83 clientes distintos y ha captado US \$ 33.000 en depósitos, sueña con crecer y ser una institución grande como Mushuc Runa. De hecho, las COAC iniciadas por indígenas de Chibuleo, como Mushuc Runa, Sac-Aiet, Chibuleo, Ambato y otras, han sido la inspiración para Mushuc Ñan, y empleados de esas cooperativas han dado sus consejos a Mushuc Ñan para que tenga éxito. Así, los socios de Mushuc Ñan quieren ver algún día a su cooperativa manejar millones de dólares, abrir sucursales en otros lugares y ofrecer otros servicios, como una ferretería, una tienda de electrodomésticos, un supermercado, etc., para poder recuperar su inversión inicial y obtener ganancia. Por eso, indica que el mayor logro de la cooperativa hasta ahora ha sido la apertura de nuevas sucursales y que el mayor reto es profesionalizar a los empleados y directivos.

### 3. A QUIÉNES DAN CRÉDITOS Y PARA QUÉ

#### **Mushuc Runa**

La cooperativa Mushuc Runa da créditos a todos los que los piden. Incluso los ofrece a la gente que nunca ha tenido la oportunidad de recibir créditos, siempre y cuando tengan un garante. En el caso de que el prestatario sea nuevo cliente de la institución, generalmente los préstamos son limitados a US \$ 500. Para estas cantidades el trámite es cuestión de pocos días. Sin embargo, para conceder préstamos de miles de dólares, el proceso puede ser más lento: se prefiere que el cliente tenga una historia de transacciones y que haya tenido una cuenta de ahorros por un mínimo de 90 días en la cooperativa. La cooperativa trabaja en gran parte con personas que viven en el campo, sean indígenas o mestizos, pero también tiene una presencia urbana –considera que el 10% de sus clientes son «blancos», personas que claramente no son campesinos indígenas ni cholos, sino personas que viven en la ciudad y tradicionalmente han tenido acceso a las finanzas formales a través de los bancos–.

La cooperativa cobra entre el 13 y 14% de interés anual sobre los préstamos. Además, cobra el 3% en gastos de comisión y requiere que el prestatario mantenga un mínimo del 20% del total del préstamo en su cuenta de ahorros hasta acabar de pagar su deuda. Así, el porcentaje real es un poco más alto de lo que dicen, pero todavía razonable en relación al porcentaje cobrado por los chulqueros. La cooperativa considera que este nivel de interés es todavía alto, pero no lo puede bajar por el momento porque es el nivel necesario para mantener la rentabilidad. La cooperativa paga hasta el 10% anual en plazo fijo a sus ahorristas, porque considera que atraer a los ahorristas es una prioridad para mantener de mejor manera las finanzas de la cooperativa.

Mushuc Runa da préstamos para todo uso, durante la entrevista inicial para la aprobación de un crédito, la COAC pregunta para qué se lo va a usar. A partir de allí, hace una inspección del hogar o negocio del solicitante antes de aprobar el crédito, comprobando si el uso indicado por el cliente es factible. Este proceso no es un tipo de límite sobre el crédito, sino una prueba de la honestidad del solicitante. Así, no importa para qué sea usado el crédito, sino que sea algo creíble, que no exista ningún tipo de engaño. El gerente dio el ejemplo de las personas que piden créditos para hacer bodas, comentando que él no tiene ningún derecho a juzgar las personas, «lo que me interesa es que me paguen».

## **Mushuc Ñan**

Al igual que Mushuc Runa, la COAC Mushuc Ñan está dispuesta a dar créditos a todos. El único requisito es que la persona solicitante sea una persona de confianza considerada responsable. Es decir que las autoridades de la cooperativa tienen que conocer a la persona y saber que es una persona honesta y trabajadora. Esta postura por parte de la cooperativa refleja la creencia de los promotores internacionales de las microfinanzas: las instituciones locales tienen conocimiento local, lo que permite agilizar las finanzas y que no lo puede hacer un banco tradicional. En este caso, por ser vecinos en un sector rural, todos son conocidos y así, se puede juzgar a los clientes teniendo información no cuantificable. Entonces, por su pequeño tamaño, la cooperativa tiene información que ya no puede tener Mushuc Runa por su amplitud. De hecho, cuando era pequeña, Mushuc Runa hacía lo mismo según su gerente, pero ahora eso ha llegado a ser imposible y por eso ahora requiere garantes.

Mushuc Ñan no se considera exclusivamente una institución para indígenas, a pesar de que hasta el momento casi todos sus clientes son de Salasaca. De hecho, el gerente opina que el hecho de ser indígena no cambia la

manera de realizar negocios, porque al final en el negocio «es el mismo dólar».49 El interés sobre los préstamos es del 15% anual, aunque el prestatario también tiene que mantener la suma del 20% del total del préstamo en una cuenta de ahorros hasta cumplir el pago completo de su crédito, al igual que en otras COAC. Se ha escogido este nivel de interés porque se considera que así se pueden conseguir clientes en el mercado competitivo en que está participando –por la alta concentración de cooperativas en la provincia–, pero a la vez, se pueden conseguir suficientes recursos para mantener la cooperativa. Es decir, se ha escogido ese nivel de interés por las fuerzas del mercado y por el momento no se prevé cambiarlo. Así, la cooperativa está buscando permanentemente más clientes e intenta hacerlo de modo sostenible.

Al igual que Mushuc Runa, Mushuc Ñan tampoco tiene exigencias sobre los usos del crédito. El gerente indicó que suele preguntar por curiosidad qué uso tiene el prestatario para el dinero, pero que eso no es ningún factor de decisión para la concesión de dicho préstamo. Entonces, la cooperativa indica que los prestatarios piden préstamos con varios propósitos, siendo los usos más comunes: la construcción de casas; compra de terrenos, animales, materiales para la confección de artesanía, y automóviles; e inversión en microempresas. Sin embargo, estos no representan todos los usos de los préstamos, en la cooperativa no existe información exacta ya que no es un tema que tenga importancia oficial. Lo más importante es que el prestatario sea capaz de pagar. Así, las dos cooperativas no se ven como agentes de un tipo de desarrollo específico, sino como proveedores de servicios financieros y por ende, las mejoras teóricas para el bienestar de los indígenas que pueden traer esos servicios dependen de los usos que dan a sus préstamos los prestatarios.

#### 4. CÓMO GARANTIZAN QUE LOS CRÉDITOS SEAN PAGADOS

##### **Mushuc Runa**

La cooperativa Mushuc Runa tiene algunos recursos para asegurarse de no tener problemas en el cobro de préstamos. Primero, hace la inspección del hogar o empresa del prestatario antes de dar el préstamo, para confirmar la capacidad de pago –y que hay cosas de valor que pueden servir para embargar–, y que parece ser una persona responsable. Después, pide dos garantes y, para préstamos más grandes, una hipoteca. Ya al conceder el préstamo, no hay se-

49. Sin embargo, indicó que ha habido problemas con las contadoras mestizas que han empleado porque no toman en serio la cooperativa como institución financiera.



guimiento. Tampoco da formación de ningún tipo al cliente. La cooperativa considera que el cliente tiene la responsabilidad de invertir bien su préstamo y que la COAC no puede dar servicios de formación porque no tiene expertos en todos los negocios; el gerente dice que Mushuc Runa puede ser un ejemplo de cómo manejar una entidad financiera y de cómo ser indígenas modernos, pero no puede formar a la gente sobre turismo, agricultura, u otras actividades.

Los préstamos son concedidos para personas individuales, por un período de entre uno y cinco años con pagos cada mes, dos meses, o tres meses. No hay préstamos en grupo ni para empresas. En el caso de que el prestatario no cumpla con su pago, la cooperativa hace una citación al deudor. Después, habla con los garantes y también, cuando están dispuestos a ayudar, habla con los cabildos y tenientes políticos. Cuando ya ha hecho tres citaciones sin éxito, hace una notificación escrita por abogado y procede a hacer un juicio ejecutivo, embargando propiedad del deudor que tiene un valor de por lo menos el 50% superior al valor de la deuda. En última instancia, se procede al remate de esa propiedad. La morosidad en la institución suele estar por el 5%, del cual el gerente estima que la quinta parte, el 1% de los préstamos, ya no es recuperable.

## **Mushuc Ñan**

Para garantizar los pagos, la cooperativa Mushuc Ñan también tiene un par de estrategias. En primer lugar, al conceder el préstamo hay un miembro de los 40 socios encargado de dar consejo sobre manejo financiero al prestatario. Así, este encargado evalúa los ingresos y egresos familiares de esa persona y calcula cuánto puede gastar sin tener problemas para pagar sus cuotas mensuales del préstamo. No da formación específica sobre ningún tipo de negocio, ni ofrece ningún tipo de servicio aparte de los ahorros y créditos. Después de dar estos consejos en una reunión, se espera el pago de los préstamos.

Mushuc Ñan da préstamos a individuales con un plazo de un año con pagos mensuales. Así, ninguna de las dos cooperativas otorga préstamos con una metodología especial. Mushuc Ñan no pide garantías al cliente pero la confianza es clave y es necesario conocer al cliente. Así, en vez de exigir una garantía, la cooperativa inspecciona los bienes del cliente antes de conceder un préstamo, para asegurar que tiene alguna posesión de valor. En el caso de que el prestatario quede en mora en su pago por más de tres días, la cooperativa manda una comisión de la directiva a su casa para cobrarle y multarle por el atraso. Generalmente los problemas se acaban allí, pero cuando siguen, la cooperativa tiene un abogado que puede mandar una citación al moroso. El ge-

rente indicó que ese recurso solamente ha sido necesario en un par de casos, y que después, todos han procedido a pagar sus deudas.

## 5. CONCLUSIONES SOBRE LAS COOPERATIVAS

### **Están en proceso de aprendizaje a nivel financiero**

Existe una gran preocupación sobre el estado financiero de las COAC por parte de las organizaciones expertas en cooperativas y microfinanzas. Así, se están tomando acciones para intentar consolidar el sector, en el aspecto legal y también en términos de formación para las cooperativas existentes. De hecho, la documentación sobre este elemento es mucho más amplia que aquella sobre el impacto de las microfinanzas en la pobreza. Datos específicos de la cooperativa Mushuc Ñan fueron imposibles de conseguir, ya que aún está aprendiendo a recopilar sus datos, y la persona experta en el estado financiero de la institución es un mestizo que trabaja un día cada semana. En cambio, Swisscontact ha hecho evaluaciones de riesgo de Mushuc Runa. La más reciente presenta un escenario mixto: mientras la institución tiene algunos problemas –en particular con la formación profesional de los empleados, programas informáticos y enlaces entre las diferentes sucursales– en general la institución es estable, rentable y capaz de superar sus problemas (Swisscontact, 2005: 2). Mientras la institución está lista para entrar bajo la supervisión de la SBS, su calificación de riesgo es B-, lo que significa que en el último par de años ha tenido dificultades, ya que en 2003 su calificación fue B+ (33).<sup>50</sup>

### **Tienen conocimientos culturales que facilitan su negocio**

A pesar del bajo nivel de formación y de los pocos años de experiencia que tienen en el manejo de instituciones financieras, los gerentes de estas instituciones tienen grandes ventajas para trabajar con los indígenas: ser indígena, entender los problemas y esperanzas que tienen, poder comunicar mejor por razones lingüísticas y culturales, y no mostrar los prejuicios que pueden tener los mestizos. Sin embargo, mientras estos conocimientos los ayudan a conseguir clientes, no hacen que las cooperativas empleen estrategias especiales cuando conceden préstamos: no existe ninguna práctica especial en tér-

50. Paúl Noboa, edit., *Mushuc Runa, Hombre Nuevo, Cooperativa de Ahorro y Crédito. Modelo de servicios financieros para el desarrollo rural*, Quito, Swisscontact, 2003, p. 16.

minos de los préstamos que tenga que ver con los valores o la economía indígenas.

### **No son cooperativas**

La conclusión más clara sobre la metodología de estas instituciones es que, de ninguna manera están trabajando de modo cooperativista. Son intereses personales los que están controlando estas cooperativas. Esto se evidencia más claramente en Mushuc Ñan, donde abiertamente se dice que los fundadores son accionistas y que solamente ellos pueden participar en las juntas y tomar decisiones, además serán ellos quienes recibirán las ganancias cuando crezca la cooperativa. Al utilizar el término «accionista», se hace evidente que el método de organización es mucho más parecido al de un banco, pero que por facilidad legal y financiera es oficialmente una cooperativa. En Mushuc Runa, existe una estructura de cooperativa representativa. Sin embargo, el gerente dijo directamente que el consejo es controlado para evitar que entre otro gerente. Mientras los otros fundadores de la institución no tienen derechos más allá de los que tienen el resto de los miembros, el gerente tiene un amplio poder y participación en las ganancias de la cooperativa. Así, en este caso la organización es también parecida a la de un banco, pero con un solo dueño.

### **No se preocupan por el desarrollo**

Ver a las dos cooperativas como instituciones con ciertas personas interesadas controlándolas no significa que no sirven. Sin embargo, esto tiene algunas repercusiones. En primer lugar, no necesariamente tienen en mente los intereses de sus clientes cuando toman las decisiones. Mientras en una cooperativa los miembros determinan las decisiones –sean para bien o para mal–, en estas dos instituciones los accionistas o el gerente son los que deciden, y su motivo principal es la ganancia personal. Esto significa que los conocimientos culturales que tienen los propietarios de las cooperativas están siendo utilizados para el beneficio personal, no para el beneficio de las comunidades indígenas. Así, los indígenas están siendo convencidos de que se beneficiarán de servicios que no están diseñados para beneficiarles. En este contexto, estas instituciones no están siguiendo un modelo filosófico comparable a las ideas del Grameen Bank.

El egoísmo no es necesariamente malo: de hecho es el motivo principal que promueven las instituciones internacionales para aumentar el acceso a las microfinanzas. Ellas dicen que el hecho de que estas instituciones no ten-

gan un enfoque en el desarrollo no quiere decir que no esten reduciendo la pobreza. A pesar de esto, la falta de espíritu solidario representa un peligro potencial para el cual los expertos en cooperativas y microfinanzas no se están preparando. Swisscontact muestra una relativa preocupación por esta situación en Mushuc Runa cuando dice que:

la Gerencia concentra una gran cantidad de decisiones y actividades, por lo que, debido a un exceso de trabajo, no puede cumplir con algunas de sus obligaciones, sobre todo aquellas que tienen relación con el análisis financiero de la institución, ya que en muchas de las ocasiones se ha dedicado a atender a los socios que solicitan créditos. Lo anterior implica un riesgo operativo al desequilibrar las funciones y responsabilidades de los distintos órganos de administración (Swisscontact, 2005: 11).

En otro texto también se preocupa de que las cooperativas indígenas en general tienen una tendencia a ser controladas por pocas personas interesadas en ganancias personales. Sin embargo, esta preocupación es más sobre cómo este control puede prevenir las fusiones de las instituciones, o reducir su rentabilidad, y no sobre el impacto para los clientes y el desarrollo (F. Jordán y R. Sánchez, 2005: 13-15, 26).

### **Intentan cambiar la mentalidad de los indígenas**

Está claro que para estas cooperativas ganar dinero es más fácil gracias al conocimiento cultural que tienen. Sin embargo, para aumentar continuamente el nivel de ganancias es necesario ir más allá y cambiar el propio modo de pensar que tienen los indígenas. Así, cuando Chango habla de la necesidad de cambiar al indígena, no está simplemente repitiendo algo que quieren escuchar los académicos y las organizaciones internacionales, sino que está hablando de un cambio que necesitan Mushuc Runa y Mushuc Ñan. A principios de los años 80 era imposible que un Salasaca usara un terreno como garantía para un préstamo: «En caso de créditos, la tierra no puede ser objeto de garantía: «Para préstamos ca no damos prenda tierrita, teniendo propia plata de ahí aguanta en gasto»» (E. Carrasco, 1982: 32). Hoy en día los terrenos como forma de garantía son más comunes, mostrando importantes cambios de mentalidad y valores. La subsistencia no crea riqueza para las cooperativas, la deuda de los pobres sí la crea.

El hecho de no ser cooperativas verdaderas significa que pueden evitar los valores indígenas y emplear pensamiento «hispano». El concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu explica este cambio. Bourdieu básicamente propone con este concepto que las personas se acostumbran a un patrón de comporta-

miento y llegan a pensar que es natural y beneficioso para todos. Sin embargo, ese ambiente es creado por los poderosos para beneficio propio, con ningún interés en el bienestar generalizado. En otras palabras, el *habitus* es un sistema de condicionamientos que forma a la gente para que tengan posibilidades de acción y pensamiento solamente dentro de ciertos límites, sin darse cuenta de que realmente pueden haber más opciones.<sup>51</sup>

En este caso, es necesario examinar el *habitus* a dos niveles: cómo contribuye a formar a los dirigentes de las cooperativas desde el poder económico mundial, y cómo las cooperativas hacen lo mismo con sus clientes, desde su posición local de poder. Las prácticas de las cooperativas así fortalecen al poder mundial por los cambios que crean en la gente común, quienes como resultado sienten el deseo y la necesidad de conformar con las expectativas y exigencias de los poderosos. El *habitus* en que entran los gerentes de las cooperativas es determinado por las instituciones internacionales que dicen cómo deben funcionar las microfinanzas. En este caso, las microfinanzas son motivadas solamente por las ganancias. Así, los mayores cambios propuestos por los visionarios iniciales como Yunus, ya no son lógicos a los ojos de las nuevas IMF. Les parece obvio que no puedan ayudar más allá de ser proveedores de crédito y que no tengan ninguna responsabilidad para el bienestar de sus clientes, y nadie cuestiona eso.

El *habitus* impuesto por Mushuc Runa sobre sus clientes acepta cierto nivel de variación en las decisiones de los indígenas: las familias deben conseguir préstamos para participar más completamente en el sistema capitalista, pero esos préstamos pueden ser para hacer negocios o para consumo –no importa–. Lo importante es que para tener éxito, las personas tienen que participar en el sistema financiero formal, y así, al final, todos se ubican dentro del mismo sistema dominante como consumidores o vendedores, y rechazan otras lógicas de comportamiento como atrasadas (P. Bourdieu, 1991: 104). De esta forma, el *habitus* se adapta para que las acciones impuestas lleguen a tener un tipo de sentido común (97). Este nuevo sentido común dominante reemplaza a otros modos de ver el mundo, pero permite cierta conjunción para no causar discordia. Entonces, es lógico que ahora se escuche al nieto y no al abuelo, a pesar de que los abuelos en Salasaca saben mucho más que sus nietos sobre la agricultura. Igualmente, es lógico que se debe sacar un préstamo, porque eso ayudará a avanzar en la vida, aunque no exista ninguna prueba de que lo hará.

Bourdieu dice que «la propiedad se apropia de su propietario» y ahora el préstamo llega a definir al prestatario, como el entrevistado en la página web de Mushuc Runa dice – si queda bien y paga sus préstamos, sus hijos pueden

51. Pierre Bourdieu, *El sentido práctico*, Madrid, Taurus, 1991, p. 92 y 96.

convertirse en buenos miembros de la sociedad según las reglas impuestas (100). Los nuevos valores definen a la persona y los viejos valores ya no sirven. El problema es que esos nuevos valores no coinciden con un proceso de desarrollo en las comunidades indígenas. Para ver eso, fue necesario hablar con las personas que han recibido préstamos, para ver el impacto real que tiene el crédito sobre sus vidas y la vida comunitaria.



## CAPÍTULO IV

# Los microcréditos en Salasaca

Aquí se examina la utilización de préstamos de los salasacas. La información analizada se basa en entrevistas hechas con 110 familias, representadas por la madre o el padre de familia, con preguntas en base al esquema presentado en el anexo 1.<sup>52</sup> De estas 110 familias, 91 dijeron haber sacado préstamos en algún momento. En 60 entrevistas estuvo presente un hombre y en 57 una mujer. La persona más joven tuvo 21 años y la persona mayor estuvo por encima de los 90, con una mediana de 38 años. La mayor parte de las entrevistas fueron realizadas de casa en casa en el sector Manzana Pamba Grande, uno de los sectores más poblados de las 18 comunidades que componen Salasaca, con más de 110 familias. En principio los entrevistados mostraron un poco de reticencia porque las fechas de las entrevistas coincidieron con las mismas semanas en que el municipio de Pelileo estaba haciendo un catastro de los terrenos para cobrar por primera vez el impuesto predial, pero al prometer que las entrevistas serían anónimas y que no iban a perjudicar al entrevistado, hubo una cooperación casi completa, por encima del 95% de los hogares. Los miembros mestizos de la comunidad –unas cinco familias– no fueron incluidos porque el estudio se basa en la cultura indígena. La parte restante de las entrevistas –menos de 10– fueron realizadas en los sectores vecinos.

Las entrevistas fueron efectuadas casa por casa, con la meta de incluir cada hogar en el sector. Esta decisión fue tomada por varios motivos: primero, dentro de la comunidad la organización es por familia, así independientemente del número de miembros que tiene, cada familia tiene un voto en las decisiones comunitarias y debe tomar sus decisiones en conjunto. Segundo, por razones prácticas, es más fácil encontrar a un miembro de un matrimonio que a los dos. Tercero, este estudio no se enfoca en la importancia de género en los préstamos, porque en el Ecuador ese enfoque es casi inexistente y en los países donde la mayoría de los créditos son para mujeres, frecuentemente es el marido quien maneja el dinero.<sup>53</sup> Sin

52. Las entrevistas fueron conducidas entre los meses de abril y julio de 2006. A pesar de que el esquema sea en español, la mayoría de las entrevistas fueron conducidas en quichua por la preferencia de los entrevistados.

53. Tyler Cowen, «Microloans May Work, but There is Dispute in India Over Who Will Make Them», en *The New York Times*, Nueva York, 10 de agosto de 2006, p. C-4, .



embargo, se registró si la persona entrevistada fue hombre o mujer y en algunos casos la entrevista fue en presencia de los dos. De todos modos, no hubo mayores diferencias en sus respuestas, como se ve en el cuadro 1.

**Cuadro 1. ENTREVISTADOS QUE HAN SACADO PRÉSTAMOS POR GÉNERO Y EDAD. «AMBOS» SIGNIFICA QUE EL HOMBRE Y LA MUJER ESTUVIERON PRESENTE DURANTE LA ENTREVISTA**

<i>Años de edad</i>	<i>Hombre con préstamos</i>	<i>Hombre sin préstamos</i>	<i>Mujer con préstamos</i>	<i>Mujer sin préstamos</i>	<i>Ambos sí</i>	<i>Ambos no</i>	<i>Total sí</i>	<i>Total no</i>
Hasta 34	18	4	17	3	1	0	36	7
35-49	12	0	14	2	1	0	27	2

El hecho de incluir todas las casas del sector en las entrevistas, lo que significó buscar algunas personas múltiples veces, elimina cualquier discriminación sobre las personas más difíciles de encontrar, que suelen ser las que trabajan en la ciudad y las que se dedican la mayor parte del tiempo a la agricultura. La meta fue conseguir distintos tipos de información para analizar los cambios económicos que las microfinanzas han incentivado en Salasaca. Las preguntas de las entrevistas primero piden información básica sobre los entrevistados, en particular su edad, ocupación y número de personas que viven en su casa (que suele incluir el cónyuge, hijos y posiblemente padres) para poder delinear el contexto económico. Estas preguntas revelaron que la familia mediana tiene cuatro miembros y en total 440 personas viven en los hogares entrevistados, el 8% de la población de la parroquia.<sup>54</sup>

A partir de allí, se realizó una serie de preguntas sobre cada préstamo que los miembros de la familia habían recibido durante sus vidas. Estas preguntas examinan los motivos para sacar un préstamo y el impacto de éste sobre la vida del entrevistado. Las entrevistas no se limitaron a ser realizadas únicamente a clientes de las dos instituciones –detalladas en el capítulo anterior–, porque poner ese límite significaría no tener ningún control para analizarlas, ni poder entender los cambios históricos de la comunidad en relación al crédito. Así, estas entrevistas incluyen información sobre préstamos obtenidos desde los años 50 hasta el presente. Este estudio de impacto, al contrario de otros más comunes, analiza el uso de los préstamos y su relación con el desarrollo, en vez de simplemente buscar correlaciones entre prestatarios y bienestar fa-

54. Las familias más pequeñas suelen ser de los mayores cuyos hijos ya se han casado y de los jóvenes que han construido casas después de trabajar en otros países.

miliar. Así, examina si verdaderamente existe la causalidad entre crédito y desarrollo que pronostican los teóricos.

Las respuestas de los entrevistados brindan información cuantitativa y cualitativa. La cuantitativa hace referencia al empleo de los residentes, al número de préstamos que han sacado y a cómo los han invertido. También existen datos cuantitativos sobre los montos de los préstamos desde la dolarización, sin embargo, los datos de las décadas anteriores no son fiables debido a la alta inflación que existía. Aún así, la información de ese período es muy importante para la parte cualitativa, en la cual las personas evaluaron los factores positivos y negativos de sus experiencias y cómo estos afectaron a sus vidas.

El mayor problema en conseguir la información fue que ésta se mantiene a nivel privado y en algunos casos los entrevistados no dieron respuestas completas. Por ejemplo, muchas veces combinaron préstamos cuando eran de una sola fuente, en vez de contarlos como eventos distintos. También, era frecuente que los entrevistados que solicitan préstamos pequeños, de US \$ 20 o 50, en muy pocos casos los consideraron préstamos. Esto puede ser porque esos préstamos son un factor permanente de la sobrevivencia en la comunidad. Las personas que sacan préstamos pequeños también prestan a otros de la misma manera, y así, para ellos no son eventos especiales que merezcan ser contados. Otra dificultad para obtener información fue que muchas personas piden dinero a un amigo o a un chulquero cuando tienen problemas en pagar a una cooperativa, pero fueron pocos los que contaron eso. Un cuarto problema fue que nadie quiso admitir que ha fracasado en pagar sus préstamos. Así, contaron –en un par de casos– que el terreno de un vecino está en peligro de remate por una cooperativa, pero nadie reconoció estar en esta situación personalmente, por lo que la información obtenida sobre los problemas legales proviene de otra fuente, de una entrevista con el secretario de la Tenencia Política. Finalmente, los entrevistados no consideraron las compras hechas con crédito de tiendas como préstamos, por lo cual es difícil saber cuántas personas han comprado electrodomésticos, etc., a través del crédito de las tiendas.<sup>55</sup>

La segunda clase de problemas apareció en otros detalles de la entrevista. Por ejemplo, casi todos dijeron que trabajaban en la agricultura, pero no siempre contaron que una hija suya trabajaba en el servicio doméstico o que un hijo suyo trabajaba en la construcción. Tampoco se conoce bien la relación de importancia entre varias fuentes de ingresos, que pueden existir en una familia donde, por ejemplo, se trabaja la tierra y también se tejen tapices. Esto presentó mayores dificultades por el hecho de que las principales fuentes de ingreso aparte

55. Los únicos casos en que indicaron estos fueron cuando la tienda era parte de la COAC. Por ejemplo, la cooperativa Yachac Runa vende equipos de sonido y televisores en el mismo local en que concede préstamos.

de la agricultura son inestables y así frecuentemente pueden desaparecer o disminuir –como la construcción, la producción de tapices y las remesas que envían familiares que han emigrado–. Así, con frecuencia los entrevistados no indicaron que a veces trabajan en otros campos aparte de la agricultura para subsistir.

También existió dificultad en los casos en que un familiar había migrado a trabajar en otro país. Muchas veces, los entrevistados no indicaron que una parte de sus ingresos provenían de remesas de su esposo/a o hijo/a, o no indicaron que habían pasado una temporada trabajando en el extranjero. Para obtener esa información se realizaron preguntas específicas que no están indicadas en el formato original de la entrevista. Al final, cuando uno de los dueños de la casa había trabajado en Europa o Estados Unidos, su trabajo fue tomado en cuenta como una fuente de ingresos para su familia. Sin embargo, cuando fueron los hijos los que trabajaban en otro país, sus ingresos no fueron contados, porque en esos casos suelen construir casas propias o comprar automóviles en vez de apoyar a sus padres y hermanos.

## 1. EL USO Y ACCESO AL CRÉDITO

Antes de analizar las características de cada fuente de crédito, es necesario definir los términos que delimitan los tipos de usos de los préstamos. Estas categorías no fueron asignadas antes de hacer las entrevistas, sino durante el análisis de la información recogida, cuando resultó claro que eran pocos los tipos de gasto que realizaban al recibir los préstamos. Están clasificados en cuatro categorías básicas: inversión directa en microempresas, viajar, comprar un automóvil y gastos normales. Todos son fundamentalmente diferentes por sus motivos y sus impactos sobre la calidad de vida. Variaciones menores aparecen dentro de cada categoría, como se ve en el cuadro 2.

La mayoría de personas adquiere préstamos para varios usos. Este cuadro divide los gastos hechos con dinero prestado en diferentes categorías.

Cuadro 2. LOS USOS DE LOS PRÉSTAMOS										
<i>Inversión directa en microempresa</i>		<i>Viajar</i>	<i>Comprar auto</i>	<i>Gastos normales</i>						
<i>Comprar terreno</i>	<i>Iniciar o mejorar negocio</i>			<i>Hacer casa</i>	<i>Comprar electrodo- méstico</i>	<i>Para sobrevi- vir, olvi- da</i>	<i>Emer- gencia</i>	<i>Hacer boda</i>	<i>Hacer fiesta</i>	<i>Pagar otro crédi- to</i>
17	31	19	16	46	3	16	4	14	12	10

Las inversiones directas en microempresas se traducen generalmente en la compra de terrenos para aumentar la producción agrícola, o en la compra de materiales, productos, herramientas, animales, etc., necesarios para iniciar o mejorar un negocio. Viajar es el gasto necesario para emigrar a otro país para trabajar, sea para el pasaje o para pagar al tramitador o coyotero. Comprar un auto es un gasto especial porque, en la mayoría de casos en Salasaca, es una cuestión de estatus social y, típicamente, son los que han trabajado en otros países quienes los compran, pero también existe un grupo de personas que no han viajado que adquieren automóviles con préstamos.<sup>56</sup>

La categoría más amplia es la de los gastos normales. Estos son gastos que casi todos realizan pero que no significan aumento en los ingresos de sus actividades económicas. Es decir, son necesarios, sea para el bienestar o el ánimo, pero no generan ingresos para pagarse el gasto. Además, a pesar de su necesidad inmediata, no generan una calidad de vida mejor a largo plazo. La subcategoría que mejor ejemplifica esto son los gastos para sobrevivir, que incluyen cosas como pagar la luz, agua de riego, útiles escolares, comida, etc.<sup>57</sup> El gasto que más frecuentemente provoca la solicitud de crédito en general es la construcción de la vivienda. Para la mayoría de la gente en todo el mundo, la construcción o compra de una casa es el gasto más grande en la vida, y casi todos lo pagan con préstamos. Sin embargo, en Salasaca el dinero que las familias pueden reunir para esta obra, aún con préstamos, es tan poco que no se puede decir que la casa representa un avance en la calidad de vida, sino una necesidad apenas satisfecha. La casa terminada es casi inexistente, excepto en el caso de los que han trabajado en el exterior, y las casas construidas con préstamos suelen faltar las habitaciones y servicios básicos necesarios para el número de habitantes que tienen.

Existen tres subcategorías de los gastos normales bastante obvias: compra de electrodomésticos, gastos de emergencia, y pago de otros préstamos. Este último es un gasto normal porque los pobres no pueden alcanzar a pagar todo lo que deben de otros gastos normales. Finalmente, existen dos tipos de fiesta: las bodas —donde también se incluyen los bautizos— y las fiestas tradicionales indígenas, en donde al participar como alcalde, capitán, caporal, etc., se deben asumir muchos gastos. A pesar de que estos gastos pueden parecer extraordinarios, son gastos normales porque estas personas nunca van a irse de luna de miel, ni de vacaciones, ni tampoco van a celebrar sus cumpleaños,

56. Existe tan alto número de automóviles en Salasaca que para el transporte agrícola es mucho más barato alquilar el transporte que tener propio. Por eso no puede ser considerado una inversión en microempresa. Ningún entrevistado trabaja como transportista.

57. La calidad de estos es tan baja que prácticamente se puede decir que las personas pagándolos con préstamos nunca recibirán beneficios que igualan al gasto.

ni a recibir regalos navideños. Estas fiestas son la posibilidad de disfrutar un poco en la vida sin tener que abandonar el cuidado de los animales y plantas.<sup>58</sup>

## Fuentes de crédito

Existen algunas clases de acceso al crédito en Salasaca. Algunas personas nunca las han utilizado, mientras que otras han sacado préstamos de todas las fuentes posibles. Aquí se presenta datos sobre las fuentes utilizadas por los entrevistados y los motivos que ellos tuvieron para escoger estas fuentes. Hay que recordar que la mayoría de personas han recibido préstamos de más de una fuente, y muchos han recibido múltiples préstamos de cada fuente. Existen dos fuentes informales de crédito, familia y chulqueros, y cuatro formales, bancos, la COAC Mushuc Runa, otras cooperativas indígenas y cooperativas

**Cuadro 3. AQUÍ SE PRESENTA LAS FAMILIAS QUE HAN SACADO PRÉSTAMOS DE MÁS DE UNA FUENTE DE CRÉDITO. POR EJEMPLO, 13 FAMILIAS HAN SACADO PRÉSTAMOS DE CHULQUEROS Y TAMBIÉN DE MUSHUC RUNA**

<i>Fuente</i>	<i>Nunca</i>	<i>Informales</i>			<i>Formales</i>		
		<i>Familia</i>	<i>Chulqueros</i>	<i>Bancos</i>	<i>Mushuc Runa</i>	<i>COAC indígenas</i>	<i>Otras COAC</i>
Nunca	19	0	0	0	0	0	0
Familia	0	X	4	0	2	3	2
Chulqueros	0	4	X	6	13	12	12
Bancos	0	0	6	X	5	5	2
Mushuc Runa	0	2	13	5	X	7	2
COAC indígenas	0	3	12	5	7	X	2
Otras COAC	0	2	12	2	2	2	X
Ninguna otra	0	15	11	0	5	7	1
Total	19	24	48	11	26	29	17

58. Al preguntar a una señora, quien había sacado préstamos para que su marido participe en la fiesta de capitanes, si el préstamo ayudó a su calidad de vida, contestó con una gran sonrisa que «sí, porque me encanta tomar y bailar», lo cual es un análisis bastante correcto.

manejadas por mestizos. Mushuc Runa es el punto de enfoque del estudio por su gran cuota del mercado y su papel como ejemplo del éxito en las microfinanzas, y es por eso que las otras cooperativas indígenas son analizadas aparte. Los datos de Mushuc Ñan son incluidos con las otras cooperativas indígenas porque solamente dos entrevistados habían recibido préstamos suyos.<sup>59</sup> El cuadro 3 muestra que solamente 19 familias, el 17%, nunca han recibido préstamos. Las fuentes más frecuentes para el crédito son las cooperativas indígenas –con Mushuc Runa representando casi la mitad– con 48 familias y los chulqueros, igualmente con 48 familias, significando que de cada fuente el 44% de la población ha sacado préstamos.<sup>60</sup>

Cuadro 4. PERSONAS QUE HAN SACADO PRÉSTAMOS, POR OCUPACIÓN			
<i>Empleo</i>	<i>Sí</i>	<i>No</i>	<i>Total</i>
Sólo agricultura	19	13	32
Construcción	21	3	24
Dueño de tienda	7	0	7
Empleada doméstica	8	0	8
Tejer tapices	23	3	26
Venta de artesanías	9	0	9
Hace servicio	11	1	12
Emigrante	13	0	13
Galápagos	7	0	7
Otro	11	0	11

## Ninguna

Primero hay que analizar a las personas que nunca han solicitado crédito, quienes generalmente son mayores de 50 años o jóvenes, como se puede apreciar en el cuadro 1. Los jóvenes piensan sacar préstamos, pero todavía no se consideran preparados para hacerlo. En cambio, los mayores repetidamente dijeron que ya tenían lo que necesitaban, «más que para comer», que no pensaban hacer gastos en fiestas u otras cosas y que no les interesaba sacar préstamos que no podrían pagar.

59. Hubo cuatro entrevistados que habían recibido préstamos de la COAC Salasaca. El resto de los préstamos fueron todos de cooperativas controladas por indígenas de Chibuleo. Un par de accionistas de la COAC Salasaca viven en Manzana Pamba Grande, el enfoque del estudio, lo cual puede explicar por qué tiene más clientes en este estudio que Mushuc Ñan, que ha existido por más tiempo.

60. Siete familias han recibido de Mushuc Runa y también de alguna otra cooperativa indígena.

El cuadro 4 indica que los que no sacan préstamos son los que trabajan la tierra como única actividad económica, y en el cuadro 5 se ve que ellos son en su mayoría personas mayores de 50 años. Todos los salasacas trabajan en mayor o menor grado como agricultores, pero para la mayoría este trabajo es un suplemento a sus ingresos, no su principal manera de sobrevivir. De este modo, Salasaca tiene un perfil económico parecido a la combinación de artesano y campesino en Pelileo (L. North, 2003: 211). Esta tendencia no es nueva, los datos citados en el capítulo 1 muestran que ya en los años 70 fue solamente la tercera parte de la población la que se dedicaba únicamente al trabajo agrícola y que a principios de los 90 solamente el 20% seguía así. En este estudio se indica un porcentaje de aproximadamente el 30%, pero ese dato es inflado porque una parte de la población estaba en desempleo o subempleo en el momento de las entrevistas.

Cuadro 5. **EMPLEO POR EDAD DE LOS ENTREVISTADOS**

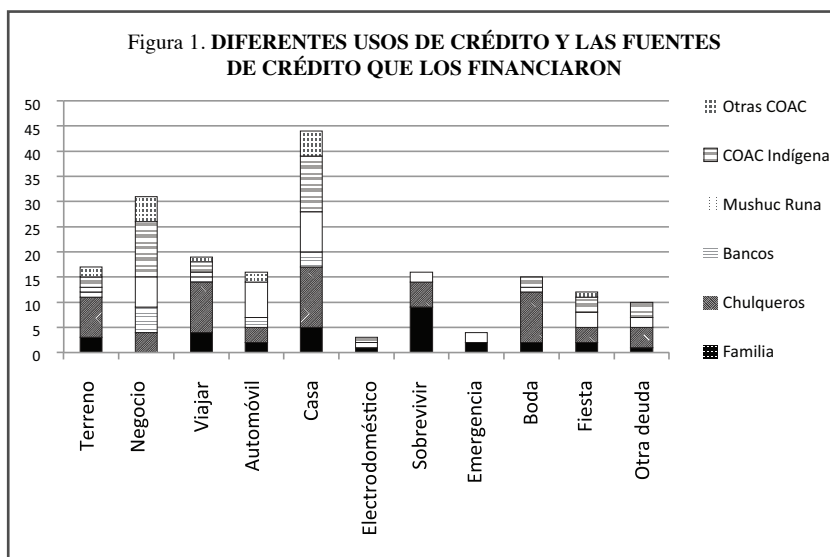
<i>Años de edad</i>	<i>Solo agricultura</i>	<i>Cons-trucción</i>	<i>Empleada doméstica</i>	<i>Tejer tapices</i>	<i>Venta de artesanías</i>	<i>Hace servicio</i>	<i>Dueño de tienda</i>	<i>Emi-grante</i>	<i>Galá-pagos</i>	<i>Otro</i>
Hasta 34	5	14	3	11	4	5	3	9	2	6
35-49	7	6	1	7	4	5	3	2	3	2
50-64	10	4	4	7	1	2	1	2	2	3
65 o más	10	0	0	1	0	0	0	0	0	0

Existen tres razones por las que la mayoría de los agricultores no acceden al crédito: no reciben una ganancia suficiente en su trabajo para pagar el interés, la tierra es escasa en Salasaca y no existe mucha producción excedente, y las personas que todavía trabajan exclusivamente la tierra suelen ser las que mantienen los valores tradicionales de la subsistencia, en la cual no se compran ni se venden los productos.

## Familia y amigos

Como está indicado en el cuadro 3, las personas que reciben préstamos de su familia o de amigos son personas que no pueden acceder a otras fuentes de crédito, al contrario, los que han recibido préstamos del resto de las fuentes —que son la gran mayoría—, han utilizado generalmente más de una fuente

te. Entonces, las personas que reciben préstamos de su familia o de amigos están desesperadas, no tienen más recurso que pedir pequeñas cantidades de dinero para sobrevivir. Así, estos préstamos son desproporcionados para los gastos normales, especialmente para la sobrevivencia, aunque también existe un grupo de personas que recibe ayuda de familiares que trabajan en los países desarrollados, para que puedan viajar y trabajar con ellos, como se ve en la figura 1. La última cosa notable de esta fuente es que el uso de ella es un fenómeno reciente, esto por dos razones: la primera es que más personas están viajando y después de viajar, tienen dinero disponible para realizar préstamos, y la otra razón es que los emigrantes están llevando a sus familiares al extranjero. Generalmente cuando el préstamo es para gastos normales, los familiares cobran poco o ningún interés, mientras cuando es para viajar cobran al igual que un chulquero.



## Chulqueros

De 1955 a 1980, los chulqueros fueron casi la única fuente de crédito disponible y los que sacaron préstamos tuvieron que tener algún conocido mestizo de los pueblos vecinos a quien pedir dinero.<sup>61</sup> Solamente una parte de la

61. 1955 fue la fecha aproximada del primer uso de préstamos indicado durante las entrevistas. Hasta el año 1997, casi las 3/4 parte de los chulqueros fueron mestizos, aunque a partir de allí, salasacas dan un poco más de la mitad de los préstamos.



población accedía al crédito: aproximadamente la mitad de los mayores de 65 años. Sin embargo, en esa época los que sacaron préstamos invirtieron un alto porcentaje de estos en la compra de terrenos: de 15 usos de créditos de chulqueros de 1955 a 1980, seis fueron para comprar tierra. Cuando los préstamos no fueron para inversión, fueron para los gastos normales más importantes en la contrucción de sus familias: la casa y la boda. Los demás evitaron sacar préstamos: no sentían la necesidad y sabían que no tenían la formación necesaria para manejar bien el dinero.

Los chulqueros eran una buena fuente de crédito para inversión rentable, pero dejaron de serla. Desde 1981, solamente dos de los 44 usos de préstamos de chulqueros han sido para la compra de tierra y cuatro para la inversión en negocios. La primera causa de este cambio fue el incremento en las tasas de interés: repetidamente los entrevistados dijeron que en los años 60 y 70, el dinero de los chulqueros *era muy barato*, con tasas de interés comparables —o mejores— que las que actualmente tienen las COAC, y que el pago se realizaba después de un año. Al vender una vaca o trabajar unos meses en la Costa, era posible cancelar el préstamo. En los años 80, el interés cobrado por los chulqueros subió rápidamente pasando a ser el 10% mensual y el pago mensual solamente fue del interés, sin descontar nada del capital. El alza en los niveles de interés coincidió con el incremento de las tasas a nivel nacional y fue el resultado de las políticas estatales e internacionales de la época.

Así, el nivel de satisfacción con los préstamos bajó drásticamente. Hasta 1983, las 13 personas que sacaron préstamos de chulqueros estuvieron satisfechas con su inversión, y 12 dijeron que el chulquero era buena persona. En cambio, entre 1984 y 1999, solamente la mitad de las personas se mostraron satisfechos con sus préstamos, y entre 1984 y 1990, de siete personas que sacaron préstamos, solamente una dijo que el chulquero era buena persona. Durante estos años, las personas más preparadas se sentían traicionadas por los chulqueros, y por eso hubo mucho resentimiento en su contra hasta 1990. Sin embargo, estas personas buscaron otras fuentes de dinero y encontraron en los bancos y en la COAC Oscus mejores alternativas, y dejaron de sacar préstamos de los chulqueros.

Mientras tanto, las personas que antes no sacaban préstamos por falta de educación, necesidad, acceso, o adaptación al capitalismo, empezaron a hacerlo. Así, queda claro en el cuadro 6 que las personas de entre 50 y 64 años tienen un nivel mucho más alto de acceso al crédito que sus mayores, y que entre las personas de 35 a 49 años es ya casi universal. Cuando las personas emprendedoras abandonaron a los chulqueros, los únicos que siguieron sacando préstamos de ellos fueron los que antes no sacaban préstamos y solamente usaban sus préstamos para los gastos normales. Por eso, desde 1991 más del 80% de la gente dice que los chulqueros son buenas personas: los prestatarios son menos preparados y menos capaces a nivel económico que las personas que

Cuadro 6. **LAS FUENTES DE CRÉDITO UTILIZADAS POR PERSONAS DE DIFERENTES EDADES**

<i>Fuente</i>	<i>Nunca</i>	<i>Informales</i>			<i>Formales</i>		
<i>Edad en años</i>		<i>Familia</i>	<i>Chulqueros</i>	<i>Bancos</i>	<i>Mushuc Runa</i>	<i>COAC indígenas</i>	<i>Otras COAC</i>
Hasta 34	7	12	13	4	9	7	6
35-49	2	5	15	5	11	13	6
50-64	5	4	15	2	6	9	5
65 o más	5	3	5	0	0	0	0

se quejan de los préstamos durante la segunda mitad de los años 80. Consideran que el hecho de que alguien les conceda un préstamo es un favor. Sin embargo, la realidad es que estos «favores» son demasiado caros para las personas que los piden, personas que no pueden sobrevivir sin ese dinero, pero que tampoco vivirán mejor con él.

El segundo gran cambio en el uso de los préstamos de los chulqueros ocurrió con la dolarización, cuando se agudizaron los problemas económicos de Salasaca. Desde ese momento ha comenzado una época de migración internacional: del año 2000 al presente, de los 18 usos de préstamos de chulqueros, 10 han sido para viajar, lo que explica por qué durante estos años 12 de los 18 préstamos concedidos por chulqueros han sido satisfactorios. Ellos son la principal fuente de recursos para las personas que viajan y a pesar de sus altos niveles de interés, los préstamos para viajar son la segunda mejor inversión de crédito, justo debajo de la compra de terrenos y claramente por encima de las inversiones en otros negocios, construcción de vivienda y celebración de bodas, como se ve en el cuadro 7.

### **Bancos y cooperativas mestizas**

Para su análisis, estas categorías han sido combinadas debido a que los salasacas tienen una relación similar con las dos. De los 17 clientes de cooperativas mestizas, 16 fueron de la cooperativa Oscus, así que está claro que ésta es la única cooperativa mestiza realmente interesada en los indígenas. La COAC Oscus ha estado presente en el pueblo Salasaca desde los años 80, y, como se nota en el cuadro 6, personas de todas las edades —excepto los mayores— acceden a esta fuente de crédito. En cambio, entre los bancos existe más variación: cuatro personas sacaron créditos del Banco de Fomento, dos del Banco del Austro, dos del Banco del Pacífico, uno del Banco Centro Mundo, y dos no se acuerdan del nombre del banco, ya que estos han desaparecido. Los préstamos del Ban-

Cuadro 7. LA SATISFACCIÓN CON EL RESULTADO DE USAR PRÉSTAMOS PARA DIFERENTES GASTOS. ALGUNOS COMBINAR SU EVALUACIÓN DE TODOS LOS PRÉSTAMOS PROVENIENTES DE UNA SOLA FUENTE												
Inversión directa en microempresa			Comprar auto	Viajar	Gastos normales							Total
Comprar terreno	Iniciar o mejorar negocio			Hacer casa	Comprar electrodoméstico	Gastos para sobrevivir, obviada	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro préstamo		
Satisfecho	14	21	8	36	1	6	1	11	6	5		103
Insatisfecho	1	4	5	8	0	2	1	0	2	4		35
Vida siguió igual	2	6	4	7	3	8	2	4	4	2		22
Frecuencia de este uso	17	31	16	47	3	16	4	15	12	10		156

co de Fomento fueron realizados solamente hasta el año 1996 la mayor parte de ellos fueron durante los años 80, mientras los préstamos de bancos privados fueron en los años 90 y la primera década del siglo XXI. Las dos familias que sacaron préstamos del Banco del Austro lo escogieron porque son profesores del sistema de educación bilingüe, que tiene un convenio con el banco.

Al momento en que subieron los niveles de interés por los chulqueros, las personas más preparadas tuvieron que buscar préstamos asequibles. Como en esos años no existían las cooperativas indígenas, no hubo otra opción que acceder a las instituciones formales de los mestizos. Se ve claramente en el cuadro 8 que estas fuentes, en particular los bancos, tienen los porcentajes más altos de uso para inversión en microempresa y los porcentajes más bajos para gastos normales. Mientras las otras fuentes varían desde el 10% de gasto en inversión en el caso de los préstamos de familiares, hasta el 37% en el caso de las cooperativas indígenas –sin incluir Mushuc Runa–, el 50% de los préstamos de los bancos y el 44% de las cooperativas mestizas son para inversión en negocio. Igualmente, con todas las otras fuentes la mayoría de los préstamos fueron utilizados para gastos normales, mientras que de los bancos solamente el 25%, y de las cooperativas mestizas, el 38%. Así, en pocos casos existe la posibilidad de que los créditos realmente sean propulsores del pequeño capitalismo para la creación de una burguesía indígena.

Cuadro 8. **PORCENTAJE DE PRÉSTAMOS UTILIZADOS EN DISTINTAS INVERSIONES**

<i>Fuente</i>	<i>Inversión directa en microempresa</i>	<i>Viajar</i>	<i>Comprar auto</i>	<i>Gasto Normal</i>
Familia	10	13	6	71
Chulqueros	20	17	5	58
Bancos	50	8	17	25
Mushuc Runa	21	3	21	56
COAC indígenas	37	6	0	57
Otras COAC	44	6	13	38
<i>Total</i>	26	10	9	56

Hoy en día, los bancos siguen siendo los recursos preferidos por las personas que levantan negocios grandes que emplean a personas ajenas a sus familias, esto debido a que los bancos cobran la mitad del interés que cobran las cooperativas y dan préstamos más grandes. Sin embargo, el cuadro 9 muestra que, mientras el nivel de satisfacción con estos préstamos es mayor que la sa-

tisfacción con los préstamos de otras fuentes, ese nivel es bastante menor a la satisfacción universal que tuvieron los recipientes de préstamos de los chulqueros hasta el año 1983. Así, los bancos han reemplazado a los chulqueros como fuente de los microempresarios, pero el éxito de las inversiones es menor.

**Cuadro 9. NÚMERO DE FAMILIAS SATISFECHAS  
CON LOS PRÉSTAMOS QUE SACARON DE DIFERENTES  
FUENTES Y LAS FAMILIAS EN MORA POR FUENTE**

<i>Fuente</i>	<i>Satisfecho</i>	<i>Insatisfecho</i>	<i>Vida siguió igual</i>	<i>Quedó mora</i>
Familia	13	3	9	2
Chulqueros	33	6	8	6
Bancos	9	2	1	2
Mushuc Runa	17	5	5	2
COAC indígenas	19	2	9	8
Otras COAC	12	3	4	5

### **Cooperativas indígenas, sin incluir Mushuc Runa**

La presencia de las cooperativas indígenas comenzó en los años 90. En Salasaca la primera cooperativa que tuvo impacto fue la COAC Sac-Aiet, que en este estudio tuvo 15 clientes, el 14% de las casas y es la tercera fuente individual de crédito más común, después de Mushuc Runa —analizada en un acápite aparte— y Oscus. Las otras cooperativas indígenas son las COAC Ambato y Kullki Wasi, de los chibuleos, y Mushuc Ñan y Salasaca, de los salasacas. Estas últimas son las únicas que tienen sus oficinas en Salasaca; el resto tienen sus sucursales principales en Ambato, aunque Mushuc Runa y Sac-Aiet también tienen oficinas pequeñas en Pelileo. En un par de casos el entrevistado no estuvo seguro de la cooperativa a la cual pertenece, pero indicó que los trabajadores eran chibuleos.

El uso de los créditos de estas cooperativas muestra algunos aspectos parecidos al uso de los préstamos de Oscus, pero con diferencias importantes. Las cooperativas indígenas, sin incluir Mushuc Runa, son la tercera fuente con mayor porcentaje de uso para microempresa, con el 37%. Así, como promedio tienen un uso para microempresa ampliamente superior al uso de los préstamos de los chulqueros y familiares, y notablemente, de Mushuc Runa. Sin embargo, en la figura 1 se evidencia otro punto interesante: es la fuente más frecuentemente utilizada para pagar otros préstamos, con casi el 10% de los usos. El gasto normal hecho con los préstamos de estas cooperativas es en una proporción típica, pero está enfocado en la construcción de las casas. Estas cooperativas no conceden préstamos para la compra de automóviles.

Así, los préstamos de estas COAC podrían estar realmente ayudando en algún nivel a ayudar al proceso de desarrollo en la comunidad. Por una parte, no tienen el mismo nivel de inversión en actividades rentables que tienen las instituciones más grandes establecidas por mestizos, pero el nivel es algo superior al promedio y el uso para gastos normales suele ser para gastos relativamente importantes, como la construcción de la casa. Así, este grupo puede representar un tipo de introducción al crédito, enseñando a la gente a sacar por primera vez préstamos responsablemente y, en ese sentido, se puede parecer al modo de los préstamos de los chulqueros durante los años 70. Si hasta ahora, los prestatarios han sido analizados en dos grupos, los preparados y los no preparados, tal vez aquí se puede añadir un tercer grupo: los que se están preparando. Pero esta preparación no es con el apoyo directo de las cooperativas, ya que ninguna ofrece formación sobre manejo de microempresas. El hecho de que las personas estén realizando inversiones productivas puede ser un reflejo de que los que acceden a esta fuente son personas capaces de buscar un lugar diferente para sacar el crédito, en vez de simplemente seguir a los demás. En el caso de las cooperativas en Salasaca, la familiaridad de los gerentes con los solicitantes de préstamos significa que pueden evitar dar préstamos a las personas menos responsables. En cambio, el nivel de conocimiento que tienen los chibuleos de las personas en la comunidad es bajo, a pesar de que a nivel cultural tienen un buen entendimiento.

Sin embargo, el empleo de los préstamos para pagar otros préstamos indica que algunos de los miedos de las organizaciones internacionales expertas en microfinanzas son válidos: existe tanta competencia y tan poca formación que las cooperativas no saben quién está endeudado y para qué son usados los préstamos. Los criterios más importantes para escoger de dónde sacar préstamos en relación a todas las fuentes de crédito, excepto los bancos, son: la rapidez en que conceden los préstamos, el pequeño número de trámites para conseguirlos, y tener algún conocido que recomiende la fuente. En varios casos, las personas han cambiado una o dos veces entre cooperativas indígenas porque, cuando crece la cooperativa, se pierde la rapidez que ésta tenía y la confianza que existía. Así, al contrario de los bancos y la cooperativa Oscus, donde los prestatarios suelen sacar un promedio de 1,8 préstamos, con las cooperativas indígenas –menos Mushuc Runa– el promedio fue de 1,3 préstamos.

### **Mushuc Runa**

Actualmente, la cooperativa Mushuc Runa es el actor financiero más importante para los indígenas de Tungurahua. Se ha transformado en el modelo que siguen las demás cooperativas y es el modelo de cambio cultural de los indígenas. Así, representa la esperanza que tienen los indígenas, a la vez

que es un nuevo tipo de poder. Más allá de eso, a nivel internacional es un ejemplo de la implementación del modelo del Banco Mundial de cómo hacer microfinanzas, logrando ganancias, concediendo siempre más préstamos y evitando los problemas financieros. Mushuc Runa es la fuente individual de crédito más común, mientras a la vez es la más eficaz al evitar que sus prestatarios se queden en mora, como se puede apreciar en el cuadro 9. Así, mientras las otras cooperativas indígenas son muestras de las distintas posibilidades que presentan las microfinanzas, la COAC Mushuc Runa es la meta, el ejemplo que las otras intentan copiar.

Cuadro 10. NÚMERO DE FAMILIAS ACCEDIENDO A DISTINTAS FUENTES DE CRÉDITO DURANTE DIFERENTES PERÍODOS						
<i>Fuente</i>	<i>Informales</i>			<i>Formales</i>		<i>Otras COAC</i>
	<i>Familia</i>	<i>Chulqueros</i>	<i>Bancos</i>	<i>Mushuc Runa</i>	<i>COAC indígenas</i>	
1955-1980	1	12	1	0	0	0
1981-1999	5	17	6	3	3	9
2000-2006	17	18	4	23	26	8
Año mediano del préstamo	2003	1996	1995	2003	2005	1999
Valor mediano desde 2000	200	500	5.250	1.000	1.000	2.000

Mushuc Runa solo comenzó a operar a finales de los años 90, pero es el actor definitivo de este tercer período de la historia crediticia delimitada en el cuadro 10: el 24% de la población ha sacado préstamos de Mushuc Runa. El uso de sus préstamos es muy distinto a los usos de otras fuentes, incluso a los de otras cooperativas indígenas. A primera vista en el cuadro 8, sus datos se asimilan a los datos de los chulqueros, por su bajo promedio de inversión productiva. Sin embargo, existen dos grandes diferencias: en primer lugar, ningún promedio puede explicar el uso de préstamos de los chulqueros debido a los cambios que han experimentado, y en segundo lugar, durante los últimos años, mientras los chulqueros han sido una importante fuente para personas que emigran a otros países, Mushuc Runa ha sido la principal fuente para la compra de automóviles, un hecho que sorprende porque en las otras cooperativas indígenas no existe este uso de los créditos. El problema con esto es que los préstamos para la compra de automóviles tienen uno de los peores índices de satisfacción, como se ve en el cuadro 7, solamente siendo una mejor inversión que el pago de otros préstamos. Más de la tercera parte de los entrevistados, quienes usaron un préstamo para comprar un automóvil, indicaron

que su vida estuvo peor después del préstamo, y solo una minoría dijo que estuvo mejor. Así, en el cuadro 9 se ve que Mushuc Runa tiene un índice normal de satisfacción, solo mejor que los préstamos de familiares y algo peor que los bancos y chulqueros. Además, el número de personas que realizaron una evaluación negativa, insatisfechas porque su vida se hizo peor, fue más frecuente que con otras fuentes, a pesar de que menos gente se quedó en mora.

Para los clientes de Mushuc Runa hubo una serie de preguntas más.<sup>62</sup> Algunas tuvieron una sola respuesta: un ejemplo de esto fue que nadie jamás ha ido a ninguna junta de la cooperativa, tampoco ha recibido información sobre cómo participar en la dirigencia de ella, ni datos sobre su estado financiero. De hecho, muchos ni siquiera se dan cuenta de que debe ser una cooperativa –los mayores de 50 años frecuentemente la llaman «Runa Banco», identificándola como lo que realmente es–. Una situación parecida se encuentra en el uso de otros servicios: solamente dos personas tenían ahorros significativos en la cooperativa, aparte de la base de 20% del préstamo que la institución exige dejar cuando se saca un préstamo. Los clientes dejan sus cuentas en desuso cuando no tienen créditos. Los ahorristas después de sacar sus préstamos salen a trabajar en otro país y, mientras varias otras personas que han salido al exterior tienen sus ahorros en Mushuc Runa y otras cooperativas indígenas, estas no son las mismas personas que sacan los préstamos de las instituciones, y por eso sus datos no están incluidos en este estudio. El hecho de que la gente no usa los otros servicios de estas instituciones, aparte del crédito, también ha sido observada por Swisscontact: «Existe concentración de los depósitos a la vista en pocos depositantes, tanto en la oficina matriz como en las agencias y sucursales» (Swisscontact, 2005: 14). Esta concentración se debe a que nadie más posee ahorros, solamente las personas que viajan al exterior logran acumular dinero.

Una tercera pregunta que obtuvo una respuesta universal fue la relativa a la formación que da la institución a los prestatarios. Todos respondieron que había sido obligatorio un curso, aunque algunos no fueron u olvidaron de qué se trató. Sin embargo, la gran mayoría dijo que en esa reunión la cooperativa simplemente explicó cómo se formó y la necesidad de que se pagara puntualmente el préstamo para evitar problemas. La cuarta pregunta, referente al control que ejerce la cooperativa sobre el uso del préstamo, también tuvo una respuesta universal: Mushuc Runa pregunta durante la entrevista para qué va a ser el préstamo, pero nunca vuelve a preocuparse del asunto cuando ya está concedido. Las respuestas a estas dos preguntas no provocan sorpresa, ya que son exactamente lo que dijo el gerente, pero hubo un resultado interesante con

62. También hubo más preguntas para los clientes de Mushuc Ñan, pero sus datos no están incluidos porque solamente fueron dos personas.



la última: tres de las personas que compraron automóviles dijeron que en la entrevista para sacar el préstamo mintieron sobre el uso final de su préstamo, diciendo que era para mejorar sus negocios. Esta información fue confesada sin haber sido consultados, por lo que se deduce que probablemente este tipo de mentira es frecuente.

Hubo otras dos preguntas realmente interesantes. Una indagó en la importancia de que la cooperativa sea indígena, a la que el 62% dijo que sí es importante. Hubo dos razones principales para esta respuesta: la razón más frecuente fue que el hecho de compartir el idioma y la cultura significaba que la institución mejor entendía a los salasacas, y la otra fue que les gustaba ver a un indígena llegando a tener un nivel de riqueza y estatus social comparable a los mestizos. Sin embargo, aproximadamente al 40% no le importó; este porcentaje representa principalmente a un grupo de personas emprendedoras pero no tan educadas, que saben el castellano y realizan negocios, pero no están interesadas en las políticas culturales del movimiento indígena. A la pregunta sobre la existencia de relaciones personales con los dirigentes de Mushuc Runa, siete, es decir el 27% de los clientes de Mushuc Runa, dijeron que las tenían. Estos incluyeron personas que juegan fútbol con ellos y otros que fueron compañeros de estudios. También hubo una persona que había pensado ser accionista de otra cooperativa, Yachac Runa, establecida recientemente por el hermano del gerente de Mushuc Runa.

## 2. CÓMO SE PAGAN LOS PRÉSTAMOS

Durante las últimas décadas Salasaca ha experimentado la gran transición económica detallada en el capítulo 1 y desde la dolarización se han producido cambios notables, en particular la reducción extraordinaria de la producción del tapiz, que ahora es fuente de ingresos para apenas el 26% de las familias, la tercera parte de lo que era en 1992 (I. Caizabanda, 1992: 31). Mientras tanto, de 110 familias entrevistadas, solamente 32 se han mantenido como agricultores exclusivamente, y probablemente el número real es menor. La manera de tener ingresos suficientes para pagar los préstamos básicamente depende del empleo que tienen los prestatarios, por eso es necesario ver qué tipos de trabajo tienen.

El trabajo más común es la construcción. Se nota en el cuadro 5 que ese oficio ha aumentado considerablemente y que los jóvenes son el primer grupo para el cual es la ocupación más común. Otras ocupaciones también han llegado a ser más comunes, creando una diversidad de empleo que antes no existía. El primer problema es que en la mayoría de estos puestos el trabajo es

incierto. En la construcción el empleo dura hasta que finalice la obra. Las mujeres que trabajan como empleadas domésticas también pueden ser despedidas del trabajo en cualquier momento. La producción de tapices y su venta al público ya no rinden suficientes ganancias para cubrir los gastos de una familia, y ahora, donde todavía los hacen son solamente una fuente suplementaria de ingreso, al igual que la agricultura. Los que tienen tiendas de víveres necesitan igualmente otros empleos porque existe demasiada competencia y lo mismo ocurre con los proveedores de servicios –mecánicos, jardineros, personas que confeccionan las ropas tradicionales, animadores de discomóvil, etc.–. Un par de las personas entrevistadas recientemente habían perdido su empleo y un par más vieron sus microempresas fracasar, mientras que varios dijeron haber dejado parcialmente o completamente de tejer tapices. Solamente dos personas tenían empleo en una empresa, uno en una fábrica y otro en una gasolinera, que son trabajos más o menos fijos. Un par más trabajan en las COAC en Salasaca y tres como profesores de escuela, siendo entre los pocos trabajos que requieren educación a los que los indígenas tienen entrada. Así, son solamente siete personas, el 6% de las familias, las que tienen una fuente de ingresos estable. De todos los pequeños negocios, solamente uno se constituye en fuente de ingresos suficiente para cuidar a una familia entera, además de ser el único que emplea a otras personas: un centro de telecomunicaciones creado con un préstamo de US \$ 10.000 de un banco.

El segundo gran problema es que los trabajos que tienen no pagan lo suficiente para tener una vida digna. En 2006, el trabajo en construcción paga entre cinco y diez dólares al día siendo frecuentemente la causa de altos gastos médicos, y el trabajo en la limpieza paga unos cuatro dólares al día. Los proveedores de servicios y las personas con tiendas tienen ganancias mínimas porque sus clientes no tienen dinero suficiente para pagar precios que les darían ganancias reales. Entonces, la mayoría de los salasacas se encuentran en una situación en la que están forzados a buscar empleo para sacar préstamos que utilizan para los gastos básicos de la vida. Así, a pesar de tener más acceso al crédito, el cuadro 5 muestra que el número de personas que pueden sobrevivir con sus propias actividades económicas ha disminuido drásticamente; se puede ver entonces como se pasa desde una mayoría que trabaja su propia tierra o en la producción independiente de tapices, a una mayoría que ha entrado al mercado laboral. Si bien los microcréditos no tienen la total culpa de hacer a las personas trabajar para otras personas y abandonar sus microempresas, de ningún modo revierten esa tendencia.

Todos estos problemas han hecho que la emigración sea vista como la única posibilidad para mejorar la vida. En el caso de las personas que han viajado existe la progresión más directa para el pago de una deuda. Generalmente, antes de viajar por primera vez se saca un préstamo de un chulquero y se

lo paga con los ingresos que se obtienen del viaje. En muchos casos los pobladores de Salasaca viajan para vender artesanías, así que el cónyuge que se queda sigue trabajando en eso: de las 13 familias con ingresos por trabajo en el extranjero, 5 también tejen tapices. Así, exportan su producto, ya que dentro del país no lo pueden vender. Además, estas familias no trabajan ni en la construcción, ni como empleadas domésticas, ni tampoco vuelven a sacar préstamos, excepto en los casos en que se les ha terminado todo el dinero que ganaron mientras estaban en el exterior, lo que ocurre debido a que los salasacas casi nunca se quedan en el país en el que trabajan; sienten la necesidad de regresar a Salasaca porque es culturalmente más cómodo. En este sentido, las tendencias de estos préstamos son parecidas a lo que hacían los mayores hace décadas cuando iban a la Costa y al Oriente: viajar por un período y regresar a la familia para trabajar independientemente. La gran diferencia es que, en aquella época, una persona podría sacar un préstamo para hacer un viaje y trabajar en otra parte del país, y con el dinero ganado en la Costa o el Oriente, regresar y pasar el resto de la vida trabajando la tierra y teniendo una vida decente gracias a la producción propia. Hoy en día, al momento de regresar del viaje, las familias tienen que vivir de sus ahorros y permanentemente se preocupan de cómo viajar otra vez.<sup>63</sup>

### 3. LAS CONSECUENCIAS DE NO PAGAR

Mientras las IMF han tenido mucho éxito en evitar la morosidad, nunca podrán eliminar el problema de los préstamos irrecuperables. Además, este problema puede empeorarse, ya que suelen ser las personas más responsables y educadas, los que primero acceden a los servicios microfinancieros, y los que vienen después tienen menos experiencia en el buen manejo del dinero. Es por eso que la formación que dan las cooperativas a sus clientes es casi exclusivamente enfocada en la importancia del pago puntual de los préstamos y las posibles consecuencias en caso de incumplimiento del pago.

Sin embargo, ningún prestatario reconoció no haber pagado sus préstamos, aparte de unas pocas personas que deben pequeñas cantidades a familiares suyos. Lo que sí reconocieron, es que en los casos de mora, el 16% de los casos según los datos del cuadro 9, negociaron con el prestamista más tiempo para efectuar sus pagos, hasta un par de meses adicionales. De hecho, una

63. La migración a las islas Galápagos comparte esta tendencia, pero en muchos casos las familias se han establecido allí permanentemente porque la ley beneficia a las personas que viven allí tiempo completo en vez de migrar temporalmente.

de las grandes ventajas de las cooperativas indígenas fue que sus empleados entendieron y cambiaron las fechas sin problema. Por otra parte también hubo personas que mencionaron que al no pagar les visitó una inspección de la cooperativa y que fueron multados entre US \$ 5 y 15. Sin embargo, dijeron que siempre se arregló el problema.

Varias personas hablaron sobre un par de vecinos que han estado a punto de ver sus terrenos rematados. En un caso en otro sector de Salasaca, hubo avisos públicos puestos por un juez civil para la subasta de un terreno, pero a pesar de haber dos fechas para esta subasta durante el año 2006, no ha tomado lugar porque el deudor ha cancelado una parte de la deuda sacando préstamos de chulqueros. Dos entrevistados más reconocieron haber sido estafados en sus intentos de tramitar papeles para trabajar en Europa, pero que estaban pagando sus deudas, y dos indicaron estafa por una empresa llamada Herbalife que busca personas en desempleo y les dice que pagará sueldos aproximados de US \$ 350 mensuales, pero primero les obliga a comprar mercadería —en este caso medicinas naturales— para comenzar el trabajo. Así, estas personas han enviado miles de dólares para comprar estas medicinas y no las recibieron o no han podido venderlas. En estos casos, sus padres se han encargado de pagar las deudas.

Sin embargo, estos datos son insuficientes, por lo que la información sobre las consecuencias de no pagar es obtenida de dos fuentes más: las garantías que solicitan los bancos para conceder préstamos y, más importante, los datos que dio el secretario de la Tenencia Política de la parroquia. Al dar los préstamos, Mushuc Runa pide las garantías indicadas en la sección 4 del capítulo 3, que son dos garantes y en los casos de los préstamos más grandes, una hipoteca. Cuando hay problemas, Mushuc Runa y otros prestamistas van a la Tenencia Política de Salasaca, donde Anselmo Caizabanda ha sido el secretario desde 2003 y la autoridad que durante los últimos años ha tenido más contacto con los problemas de los préstamos.<sup>64</sup> Él indicó que los problemas son más frecuentes de lo que dijeron las familias entrevistadas, debido a que existe algún tipo de disputa sobre crédito que llega a la tenencia dos o tres veces cada semana. La mayoría de los problemas son de chulqueros que no pueden cobrar, sin embargo las cooperativas, en particular Mushuc Runa y Sac-Aiet, van a la tenencia tres o cuatro veces cada mes para resolver sus problemas. Así, los chulqueros tienen más problemas en cobrar sus préstamos, aunque es importante recordar que según sus gerentes, las cooperativas en primera instancia no van a la tenencia: esa acción es uno de los últimos recursos antes de iniciar un juicio.

64. Anselmo Caizabanda, Secretario de la Tenencia Política de la Parroquia Salasaca, entrevista realizada por el autor, Salasaca, 7 de julio de 2006.

De todos modos, Caizabanda indicó que en la mayoría de casos se soluciona el problema, otorgando entre dos semanas y un mes de plazo adicional y rebajando un poco el interés, especialmente en el caso de los chulqueros. Cuando las cooperativas acuden a la tenencia, generalmente tienen una citación judicial para avanzar su causa y quieren cobrar préstamos de entre US \$ 1.500 y 3.000, valor que está por encima de los préstamos medianos de US \$ 1.000. La labor del teniente político es dejar la citación al deudor y también a los garantes. En los peores casos, el juez puede ordenar embargar bienes, y el teniente político, junto al secretario y a representantes de la cooperativa interesada, pueden ir a la casa del deudor y embargar electrodomésticos, muebles, etc., lo que ha ocurrido nueve veces durante el último año.

En los peores casos se embarga un terreno del deudor o de un garante. Durante el último año eso ha ocurrido dos veces y en esos casos el proceso judicial avanza «hasta última instancia». Hasta la presente fecha no se ha rematado ningún terreno, ya que al último momento los deudores han pagado sus deudas. Sin embargo, las cooperativas, en particular Mushuc Runa, han llegado a ser más exigentes con sus garantes y ahora piden una escritura de terreno registrada en el municipio de Pelileo. Esta exigencia ha cambiado algo la dinámica del crédito durante el último año, porque la mayoría de la gente tiene sus terrenos por herencia y sin escrituras válidas. Por eso, algunas personas buscan otras cooperativas y otras tramitan escrituras nuevas. Como ya fue indicado, se evidenciaron tres motivos principales que la gente tiene para escoger una fuente de crédito: tener un referente que la haya conocido o recomendado, la rapidez con que concede préstamos y la ausencia de extensos trámites. Ahora, mientras crece Mushuc Runa y recibe la asesoría —de Swisscontact, la RFR y otras organizaciones— sobre los pasos necesarios para mantener su estabilidad institucional, las dos últimas ventajas empiezan a desaparecer. De hecho, ahora puede tardar meses en conceder préstamos a personas que han recibido varios préstamos anteriores y siempre han pagado puntualmente.

Caizabanda indicó que los problemas están aumentando con el incremento en el número de préstamos que los comuneros están sacando. Durante el mes de junio de 2006, la cooperativa Mushuc Runa dejó en la tenencia una lista de 35 personas en morosidad en Salasaca, y Caizabanda dijo que el número de morosos de Sac-Aiet fue solamente un poco menor. Él dio un par de razones para estos problemas: la principal razón fue que las personas sacan préstamos sin pensar cómo los van a pagar y al momento de pagar no pueden encontrar trabajo, pueden estar enfermos o tener problemas familiares. La otra razón es que las personas que sacan préstamos para sus negocios o para viajar, pueden fracasar en sus intentos.

#### 4. EL IMPACTO DE LAS COOPERATIVAS INDÍGENAS

Al revisar esta información, existe una tendencia clara: en las décadas de los 50, 60 y 70 las personas más preparadas sacaban préstamos a un buen precio de los chulqueros para la compra de terrenos que aumentaban su producción agrícola. Las personas que no invirtieron en eso hicieron bodas y casas. Todos pagaron sus préstamos con la venta de ganado o con un período de tiempo –de hasta un par de años– trabajando en la Costa o el Oriente. Sin embargo, gran parte de la población evitó sacar préstamos, sintiendo que ya tenía lo necesario para vivir y que el riesgo era demasiado alto.

En los 80 y 90, cuando el precio del dinero aumentó rápidamente, los métodos para conseguir créditos también cambiaron. Las personas con más visión o preparación empezaron a buscar préstamos en los bancos o en la cooperativa Oscus, invirtiendo ese dinero en sus negocios, en particular la compra de hilo para hacer tapices y en la construcción de casas. Ellos pagaban sus préstamos con la producción de tapices. Las personas menos preparadas tuvieron que recurrir a los chulqueros, pero ahora pagando enormes precios para lograr satisfacer las necesidades básicas de la vida, como la vivienda. En esta época ya casi todos habían accedido a los préstamos, desapareciendo el grupo de cautelosos que antes había sido casi la mitad de la población. Estas personas, como no invirtieron en producción, tuvieron que recurrir con creciente frecuencia al trabajo en la construcción, como empleadas domésticas, o irse a trabajar en las islas Galápagos, aunque algunos también pagaron sus deudas confeccionando tapices.

Un tercer período en el acceso al crédito comenzó a finales de los 90 y es definido por la aparición de las COAC indígenas y el amplio acceso para los indígenas a las instituciones formales de finanzas. Según la teoría, este acceso debe promover el desarrollo humano porque se elimina el límite que bloqueaba a los indígenas de la iniciativa de crear microempresas. Desafortunadamente, estos datos muestran que ocurre exactamente lo opuesto. En el cuadro 11 se ve que aún con el extremo aumento en el número de préstamos disponibles y el hecho de que más personas sacan más préstamos, el número de usos para microempresa ha bajado notablemente.

Este cuadro muestra primero el porcentaje de usos que son para inversión en microempresa, sea para la compra de tierra u otra inversión, después la relación entre el número de usos para microempresa y el número de personas sacando préstamos, posteriormente se presentan datos que incluyen a todos, independiente de si han sacado préstamos y, finalmente, el porcentaje de usos satisfactorios para microempresa por la población entera. Efectivamente, los mayores de 65 años hacían uso productivo de sus préstamos, pero su acceso al crédito fue limitado. Para ellos, los chulqueros realmente no brin-

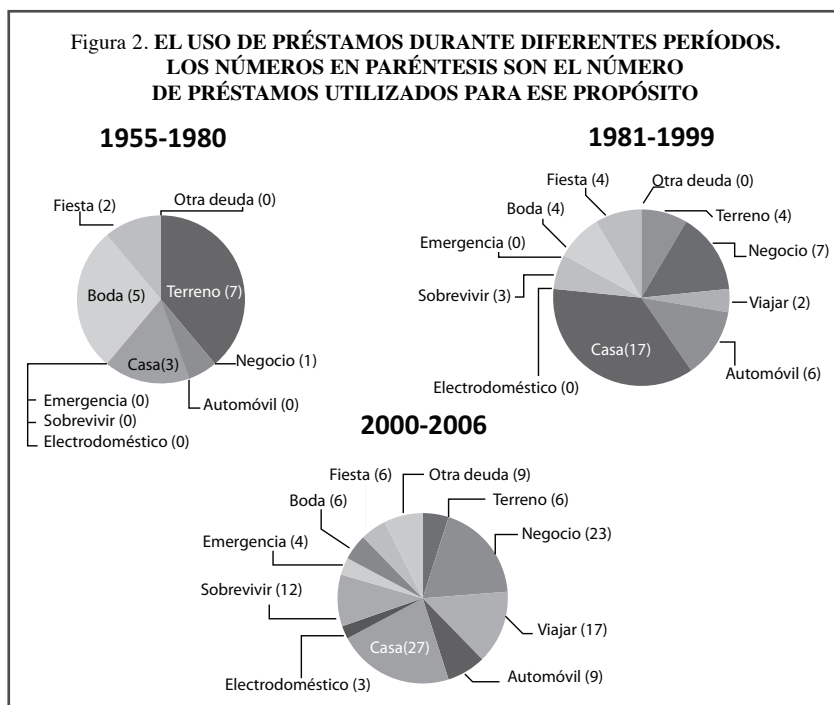
daban un acceso adecuado al crédito. En este grupo, tener mayor acceso al crédito habría sido un gran apoyo, tal como indica la teoría de las microfinanzas. Sin embargo, ese mayor acceso ya comenzó a existir durante los años 70 y las personas que tienen entre 50 y 64 años han hecho buenas inversiones con sus préstamos sin ser limitados en su acceso.

Cuadro 11. <b>PORCENTAJES DE USOS PARA MICROEMPRESA POR EDAD (UTILIZANDO DATOS DE LOS CUADROS 1 Y 13)</b>				
<i>Edad en años</i>	<i>Hasta 34</i>	<i>35-49</i>	<i>50-64</i>	<i>65 o más</i>
Porcentaje de usos que son productivos	24	20	36	27
Porcentaje de usos productivos por persona que ha sacado préstamo	42	44	82	50
Porcentaje de usos productivos por población	35	41	67	27
Porcentaje de usos productivos satisfactorios por población	23	24	56	27

Desde entonces la situación solo ha empeorado. A pesar del acceso casi universal al crédito y de que la cooperativa Mushuc Runa, en combinación con otras cooperativas indígenas, son claramente las fuentes preferidas por los menores de 50 años —como se ve en el cuadro 6—, estas personas no están usando sus préstamos para fomentar microempresas. Incluso los menores de 35 años, un grupo de personas que hablan bien el castellano y saben leer y escribir, tienden a hacer menos inversiones buenas en sus microempresas que las que hacían sus abuelos, quienes nunca estudiaron y, en muchos casos, ni siquiera podían sacar préstamos. Esto empeora todavía más al examinar la satisfacción de los entrevistados con sus préstamos para microempresa por año. Solamente hubo cuatro préstamos para iniciar o mejorar negocios hasta el año 1995, pero todos fueron satisfactorios. Desde entonces han habido 27, de los cuales solamente 18 han sido satisfactorios, es decir las dos terceras partes. Añadiendo a estos datos los datos sobre los préstamos usados para comprar tierra, se ve que hasta 1995, hubo 14 préstamos para microempresa —10 para la compra de terrenos— y todos fueron considerados exitosos, mientras que desde entonces, incluyendo las siete compras de terreno a base de préstamo en los últimos años, han habido 23 préstamos exitosos y once que no lo fueron.<sup>65</sup>

65. Las primeras dos compras de terreno insatisfactorias han sido durante los últimos dos años, reflejando las pocas posibilidades de la agricultura y la inflación en los precios de la tierra causada por su escasez.

Estos datos sobre el uso de los préstamos corresponden a los documentos internos de Swisscontact. En su calificación de riesgo de Mushuc Runa, indica que de los créditos que concede, el 52% son para consumo, el 27% con fines comerciales, el 14% son microcréditos, y el 7% para vivienda (Swisscontact, 2005: 24). Esta información muestra la gran importancia del consumo, que representa la mayoría del gasto hecho con los préstamos, y la pequeña proporción de inversión en microempresa. La interpretación de Swisscontact es optimista, al afirmar que la cooperativa está reclasificando los créditos: «se espera que al final [de la reclasificación] los resultados sean más reales y en concordancia con la norma establecida por la SBS» (24). Así, en vez de analizar el problema del uso de los créditos, simplemente descarta que esos datos puedan ser posibles.



La época actual se define entonces por el acceso universal al crédito y por el endeudamiento: de los 110 entrevistados, 46 afirmaron haber sacado un préstamo durante 2005 o los primeros meses de 2006, indicando que por lo menos el 42% de las familias están actualmente endeudadas, un resultado enorme tomando en cuenta que esos préstamos representan entre la tercera y cuar-



ta parte de todos los préstamos sacados desde los años 50. En la figura 2 se ve que hasta el año 1980, 44,4% –8 de 18– de los usos de los préstamos fueron para comprar terrenos, o para mejorar o iniciar un negocio. Entre 1981 y 1999 ese dato disminuyó tremendamente al 23,4% –11 de 47–, y desde el año 2000 ese nivel de inversión se ha mantenido igual, siendo el 23,8% –29 de 122–. Mushuc Runa y las otras cooperativas han asumido el papel de los chulqueros durante los años 80 y 90, permitiendo que la gente siga sacando préstamos, pero sin aumentar la inversión en negocios locales. Sus préstamos no son utilizados a un nivel apreciable para la inversión y no se debe esperar un aumento en el desarrollo por los créditos que conceden. Son créditos para la sobrevivencia, ya que las bases de la economía de Salasaca –la agricultura y producción artesanal– no permiten una vida mínimamente tolerable, y ahora el lujo de evitar el endeudamiento es imposible. Los salasacas tienen que arriesgar su tierra y aceptar que este cambio es inevitable. Para pagar sus préstamos, una creciente proporción de la población está obligada a entrar al mercado laboral urbano y acostumbrarse al estilo de vida y a la cultura dominante. Mientras tanto, la mejor inversión es la que se realiza para viajar a otro país, una inversión que se paga rápidamente, y para la que las fuentes de crédito son los chulqueros y los familiares, no las instituciones de microfinanzas. Sin embargo, los ingresos producidos con esos créditos salen de la comunidad porque son utilizados para comprar lujos producidos en otros países. Así, el capital de las remesas regresa paulatinamente a sus países de origen, ayudando a ellos que están fuera y sin producir desarrollo en Salasaca.

## 5. LOS GASTOS NORMALES Y EL DESARROLLO

La dependencia en préstamos para los gastos normales refleja la severidad de los problemas en Salasaca. Mientras los teóricos piensan que el crédito será utilizado para la creación de negocios, en la realidad es consumido en un fracasado intento de mantener una calidad de vida digna. Este intento no puede ser exitoso porque, mientras los gastos normales siempre aumentan, los beneficios que rinden son decrecientes. Esto muestra que con la separación de los servicios financieros de los demás servicios necesarios para el éxito microfinanciero –que incluye satisfacer las necesidades básicas de la población– no puede haber desarrollo humano.

Un ejemplo en el empeoramiento de la situación local es el agua potable. Mientras antes era gratis –la gente traía agua del río– hoy en día la conexión al sistema de agua potable en Salasaca cuesta US \$ 250 y el servicio de agua potable cuesta entre cinco y diez dólares mensuales. Cuesta tanto porque

el municipio de Pelileo se niega a dar conexiones en su red de agua potable a la gente que no tiene escritura registrada de su terreno. Así, la gente fue obligada a hacer un sistema de agua a través de mingas, durante las cuales diez personas murieron. Este proyecto fue mal diseñado y por eso provoca el consumo excesivo de luz, lo que aumenta el precio, costando aproximadamente cinco veces más que el servicio municipal que tienen los mestizos. Otro ejemplo es la comida. Mientras hace 20 años hubo producción de quinua, cebada, trigo, melloco y muchos alimentos más, hoy en día estos productos prácticamente han desaparecido debido a los problemas en la agricultura mencionados en el capítulo 1. Las repercusiones de este cambio son significantes en la nutrición, porque el abandono de la agricultura de subsistencia implica cambios en la dieta cuando la gente compra comida en vez de producirla. Así, el arroz, la salsa de tomate y los caramelos reemplazan a la quinua, la lenteja y los chochos porque son más baratos. En los casos de las familias que tienen más tierra, ellos comían mejor antes porque podían producir mucha comida para el consumo propio, mientras las familias que tenían poca tierra hace décadas comían mal antes y siguen comiendo mal; en la totalidad de la población, hay una reducción neta en la nutrición. Algo parecido ocurre con las fiestas tradicionales y con las bodas. Mientras en décadas anteriores generalmente se hacían las fiestas cuando había una buena cosecha, hoy en día las fiestas son financiadas por los ingresos del trabajo en el exterior y de los microcréditos. Antes, hacer una fiesta era una actividad recíproca que hacían los miembros de la comunidad cuando tenían excedentes en su producción, mientras que hoy ha llegado a ser un evento que requiere una alta inversión de capital, porque ya no existen excedentes en la de producción (E. Carrasco, 1982: 65-66). Otro cambio es el que ocurre con la ropa. La ropa tradicional, de altísima calidad, requiere mucho trabajo para su elaboración, especialmente para hilar y tejer los ponchos, anacos, bayetas y fajas. Sin embargo, esta actividad antes se podía combinar sin problema con el trabajo de campo, es decir, era una actividad práctica porque se podía hilar, pastorear las ovejas y cuidar los animales a la vez, por dar un ejemplo. Ahora esa actividad es incompatible con el trabajo de la ciudad, y por eso muchas personas hoy compran la ropa hecha en fábricas, ropa que no es ni tan caliente, ni dura tanto tiempo como la ropa tradicional.

El ejemplo más importante de la dificultad en mantener la vida es la construcción de la casa, el gasto más grande y más común que requiere préstamos. La reducida capacidad de afrontar este gasto tiene dos causas: 1) los materiales empleados son cada vez más materiales que se compran, y 2) son cada vez más caros en relación al principal método agrícola del pasado para pagar los préstamos: la venta del ganado. La primera causa es clara: hasta el año 1980, casi todas las casas fueron hechas con vigas de los propios árboles

de los dueños de la casa. Los pisos fueron de cangahua –tierra– y las casas de los años 50 y 60 también utilizaban carrizo y lodo para las paredes. El cambio en materiales fue dado por la creciente escasez de madera y se puede hacer la construcción más rápidamente con los materiales actuales –bloque de cascajo y cemento–, una consideración importante para las personas que han entrado al mercado laboral.

Dicho esto, hubo otro factor importante en este cambio: los precios del cemento bajaron drásticamente a principios de los años 80. En los años 50 apenas existía cemento en el Ecuador y en el año 1958 costaba 91,5 sucres el quintal.<sup>66</sup> En el año 1978 este precio bajó a 86.<sup>67</sup> Entonces, usando el cemento como principal indicador del precio de los materiales empleados en la construcción en las últimas dos décadas, ya que también es un ingrediente de los bloques, se puede afirmar que hubo una mejora en el precio. Para hacer una comparación, el precio de la carne en Quito –el mejor indicador disponible del precio del ganado durante ese tiempo– subió de cinco sucres en 1954, a 27 en 1978, un aumento del 540%.<sup>68</sup> Para el agricultor fue progresivamente más barato construir la casa hasta 1985.<sup>69</sup> Mientras en diciembre de ese año la carne valía 153 sucres por libra y el cemento valía 276 sucres por quintal, con la libra de carne equivaliendo al 55% del precio de un quintal de cemento, en junio de 2006 esa libra costaba dos dólares y el cemento seis dólares, con la carne solamente valiendo el 33% del quintal de cemento. Trabajar la tierra y vender ganado para construir una casa ya no es posible y, mientras hasta 1983 las personas que sacaban préstamos de los chulqueros para hacer la casa pudieron pagar tranquilamente después de un año, ahora nadie afirma que paga sus préstamos vendiendo vacas. Y sin cumplir con sus necesidades básicas, ni siquiera pueden pensar en levantar microempresas.

66. Facultad de Ciencias Económicas, *Índice Nacional de Precios al por Mayor*, volumen 8, Quito, Universidad Central del Ecuador, 1958.

67. Diario El Comercio, «Propaganda», en *El Comercio*, Quito, 22 de junio de 1978.

68. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), *Índice de Precios al Consumidor*, Quito, INEC, 1954, 1978 y 1985.

69. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), *Índice de Precios al Constructor*, Quito, INEC, 1985.

## CAPÍTULO V

# Conclusiones

La economía tradicional de las comunidades indígenas no da una vida satisfactoria para sus residentes por condiciones que están por fuera de su control. Entonces se necesita una transición, un proceso de cambio para permitir que la gente viva mejor: el desarrollo. Las microfinanzas son la alternativa preferida por las instituciones internacionales para efectuar ese proceso. Este estudio se enfoca en esta estrategia, viendo si su componente más importante, los microcréditos, producen los resultados deseados. La información analizada produjo conclusiones importantes sobre el caso local, pero también para la teoría en general.

### 1. IMPACTO SOBRE LA COMUNIDAD INDÍGENA

En Tungurahua existe un nuevo grupo de banqueros indígenas chibuleos que han llegado a ser la principal clase de indígenas exitosos en la región de la Sierra central. Esta clase ha logrado cierto nivel de poder y no caerá por tres razones principales: 1) la caída de estas cooperativas beneficiaría a los pobres y a sus prestatarios, y no a los poderosos; 2) son el ejemplo del éxito en el desarrollo que presentan las grandes instituciones cuando existen dudas sobre sus esfuerzos para reducir la pobreza, y 3) porque estas cooperativas —en particular Mushuc Runa— están enseñando a la gente a acostumbrarse a la deuda y a ser parte del sector marginado urbano.

Al igual que en la relación entre los banqueros y políticos mestizos, en el futuro habrán importantes enlaces entre la nueva clase de banqueros indígenas, el movimiento indígena y los políticos indígenas. Por dar un ejemplo, el municipio de Pelileo en 2006 hizo un catastro de los terrenos en Salasaca con el propósito de cobrar el impuesto predial. Para convencer a la población que este catastro les beneficiaría, el alcalde de Pelileo, Manuel Caizabanda, el primer alcalde salasaca en la historia del cantón, dijo repetidamente que uno de los grandes beneficios del catastro sería facilitar el proceso de hacer las escrituras de los terrenos, para poder sacar préstamos con ellas. Si bien los in-

tereses de las cooperativas y la alcaldía no son directamente enlazados, los comuneros jamás habrían permitido este catastro si el alcalde no fuera indígena. El hecho de que las cooperativas elaboren exigencias cada vez más fuertes sobre la necesidad de tener una escritura registrada como garantía para recibir créditos, indica que éstas consideran que todos deben adaptarse al sistema dominante y que los políticos indígenas pueden ser útiles para facilitar esta adaptación. Entonces, no es sorpresa que a nivel nacional, de las cuatro propuestas económicas que tiene el brazo político del movimiento indígena, Pachakutik, la única concreta es promover las microfinanzas.<sup>70</sup> Tampoco sorprende que Alberto Chango, el hermano del gerente de Mushuc Runa, actualmente esté en campaña para ser consejero provincial.

Los intereses de esta nueva clase empezarán a tener más importancia a partir de las relaciones con el movimiento indígena. Como fue mencionado, Mushuc Runa hace pequeños regalos a las comunidades y a la vez expresa su desacuerdo con las movilizaciones indígenas. Ya que esta cooperativa tiene un nivel de reconocimiento público tan alto y ya que es el modelo del indígena nuevo, sus gerentes empezarán a tener un papel cada vez más importante en la organización indígena. Esto puede llevar al debilitamiento de los levantamientos y a un lineamiento más claro a favor del neoliberalismo. Esto puede ser una de las razones para que en Tungurahua el paro en contra del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, hecho por los indígenas en marzo de 2006, fue mucho más débil que en provincias vecinas.

Esta clase también puede causar divisiones entre las comunidades indígenas. Si bien ya existe una fuerte tensión interna en el Movimiento Indígena de Tungurahua, donde los salasacas sienten que siempre han sido dominados por los chibuleos dentro de la organización, con el aumento de poder económico de algunos chibuleos, las fracturas pueden empeorarse. A la vez, los chulqueros, quienes con mayor frecuencia son salasacas, tienen menos poder frente a las cooperativas al momento de cobrar sus préstamos, lo que se evidencia en el hecho de que, a pesar de dar menos préstamos en la actualidad, los chulqueros tienen que acudir a la autoridad local con mucha más frecuencia que las cooperativas. Esto causará problemas internos en la comunidad de Salasaca, ya que, tanto a nivel legal como a nivel informal, existe menos respeto para los salasacas que realizan préstamos –en su mayoría chulqueros– que para los chibuleos –banqueros–.

Con estos cambios del poder local, todavía se puede cumplir con la teoría de las microfinanzas. Esta teoría busca la creación de una clase de mi-

70. Alejandra Santillana, «Proceso organizativo y límites del proyecto político de Pachakutik», en Pablo Ospina, coord., *En las fisuras del poder: Movimiento indígena, cambio social y gobiernos locales*, Quito, Instituto de Estudios Ecuatorianos, 2006, p. 243.

croempresarios que se conforma en un tipo de nueva burguesía, produciendo un cambio radical en la cultura y economía de los indígenas que debe solucionar sus problemas actuales a través de la inserción completa en la sociedad capitalista. Sin embargo, esto no va a ocurrir por una serie de razones: 1) los usos de los préstamos no cumplen con las predicciones; 2) cuando las cumplen, sus ideas fracasan; 3) cuando no las cumplen, tampoco tienen éxito; 4) las ventajas que tienen los indígenas no son valoradas, ni se aprovecha de ellas; 5) a pesar de sus fracasos, los que sacan préstamos tienen más esperanza; 6) el capital enviado por los migrantes es desperdiciado, y 7) al final, los indígenas se están acostumbrando a endeudarse.

### **Los usos de los préstamos no cumplen con las predicciones**

La teoría de las microfinanzas supone que todos queremos crédito para crear nuestros propios negocios, que el deseo de tener un negocio es un instinto humano. Todos los teóricos dicen esto, igualmente desde la perspectiva de Muhammad Yunus como desde la perspectiva de Marguerite Robinson. Algunos dicen que las IMF deben apoyar activamente a los nuevos empresarios, mientras otros dicen que dichas instituciones deben limitarse a sus funciones bancarias, pero nadie se preocupa en saber qué hacen los pobres con el crédito. En su intento de explicar por qué algunos países son pobres, Hernando de Soto opina que la cultura no es un factor en el éxito económico: «Gran parte de la conducta hoy atribuida a herencias culturales no es el resultado inevitable de rasgos étnicos o idiosincrásicos, sino de un cálculo racional del costo-beneficio relativo de ingresar al sistema de propiedad legal». <sup>71</sup> Él se concentra en formalizar la propiedad, mientras la teoría de microfinanzas pone el enfoque en formalizar las finanzas. Al final sus posiciones no representan grandes diferencias y de Soto concuerda en que los microcréditos son un elemento necesario y natural para el desarrollo.

En materia de cultura, se asume que al proporcionar el ambiente correcto, la gente tendrá un instinto empresarial. Esto no es cierto, mientras Salasaca ha estado en transición económica por décadas, esa transición no ha sido ni constante ni lineal, ni tampoco ha ido conforme a una lógica urbana. Así, mientras ha existido migración, ésta no es permanente, y mientras la producción artesanal es dirigida a la venta, las relaciones de producción se basan en la familia. Igualmente, la mayoría de la producción agrícola ha sido para el consumo, pero la venta de productos que se dañan, como la leche y los huevos, ha sido una manera de conseguir dinero en efectivo. Sin embargo, hasta recién, la manera pre-

71. Hernando de Soto, *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*, Barcelona, Península, 2001, p. 258.

ferida de mantener el ahorro fue tener el capital en forma de tierra y ganado, porque fueron métodos seguros que producían las necesidades familiares. Hubo una lógica concreta que permitía la sobrevivencia de la comunidad.

En este contexto, el primer instinto no sería el de buscar préstamos, porque la lógica local –incluso durante los cambios del último siglo– no ha sido tener moneda sino tierra. Sin embargo, el segundo instinto con relación al crédito sería el de comprar terrenos, que era lo que hacía la gente que sacaba préstamos hasta 1980. El problema es que para pagar un préstamo, hay que tener ingresos financieros, no capital inmobiliario. Así, en vez de permitir un nivel de hibridez, la formación de una microempresa agrícola a través del crédito requiere una relación con la tierra enfocada en la ganancia, no en la coexistencia. Por ende, para las personas más tradicionales, sacar préstamos para hacer negocios no es natural, sino una transformación en su modo de ver el mundo, y esa transformación no se da solamente en su participación en la economía capitalista, sino que cambia su visión de ellos mismos, pasando de ser ricos en los términos de su cultura y modo de vivir, a ser pobres en la visión occidental. Si una de las metas de las microfinanzas es aumentar la autoestima, esta meta solamente se puede cumplir en este caso si los indígenas rechazan los valores autóctonos. Desde una perspectiva del desarrollo humano, los indígenas pasan de ser capaces de cumplir con sus posibilidades y deseos en su cultura, a ser personas de bajo nivel, luchando por oportunidades en el mundo occidental.

Pero el problema va más allá de eso. No es solamente que la economía tradicional funciona con una lógica parcialmente incompatible con el crédito. Además, la economía tradicional se ha vuelto inviable por las razones mencionadas en el capítulo 1. El capital que tenían los salasacas ha perdido su valor, dejándolos con prácticamente nada y sin saber qué hacer para sobrevivir. Enfrentados a esta situación, los salasacas utilizan los préstamos que sacan para dos cosas lógicas: para solventar los gastos cotidianos de la vida y para intentar escapar a otro país. Yunus emplea la metáfora de la llave para describir al microcrédito –al abrir la puerta, la teoría indica que el camino debe aparecer claramente por adelante– (M. Yunus, 1997: 10). El problema es que con el crédito no existen buenas posibilidades. Existen muchos caminos sin destino y ninguno pasa por el desarrollo. Por eso, se sacan préstamos y éstos producen un porcentaje de inversión rentable bajísimo. Los cálculos razonables que hacen los salasacas no son los cálculos que auguran los teóricos.

### **Fracasan, aun cuando hacen lo recomendado**

Los problemas fundamentales para los microempresarios citados por USAID e indicados en la sección 3 del capítulo 2, la competencia y falta de

demanda, existen igualmente en Salasaca. Los negocios que existen tienen pocas ganancias y producen poco empleo. Las microempresas predominantes –la agricultura y la producción de tapices– ni siquiera permiten sostener a una familia. La dolarización y el futuro TLC con Estados Unidos solamente empeoran el problema. De hecho, USAID prevé que con el TLC el sector urbano que más sufrirá será el de los productores tradicionales de artesanías, justamente el sector en el que más salasacas participan, y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) anticipa efectos desastrosos para los agricultores (J. Magill y R. Meyer, 2005: 71 y C. Morales, S. Parada y M. Torres, 2005). En sus microempresas, los salasacas tienen una dificultad adicional: cuando intentan ser empresarios, frecuentemente fracasan, debido a la falta de experiencia y a la discriminación que sufren. Por ejemplo, al vender una gallina, ni siquiera llegan al mercado para conocer los precios. Cuando bajan del bus, venden al primer revendedor mestizo, así muchas veces terminan vendiendo su producto a la mitad del precio final. Cuando ponen una tienda, la ponen al lado de otra tienda que vende exactamente los mismos productos, y cuando tejen un tapiz lo hacen con el mismo diseño que los demás, etc. En este contexto, sería necesario ver si la promoción de la creación de microempresas es realmente deseable, tomando en cuenta que la mayoría de las microempresas en el país tienen menos de cinco años y que buena parte de ellas fracasan durante su primer año de operación (24).

### **Con los otros usos tampoco avanzan**

Cuando tienen gastos normales, tampoco logran mejorar su nivel de desarrollo humano, como se ve en la sección 5 del capítulo 4. Es importante indicar que los cambios en algunos índices pueden parecer mejoras en algún nivel. Tener agua potable entubada, aunque no esté dentro de la casa sino en el patio, es mejor que ir al río a recogerla, y ahora la calidad de construcción de las casas es superior. El problema es que aún con esas mejoras, la vida es menos satisfactoria y las posibilidades de mejorarla son cada vez menores. Algunas personas se quejaron de los numerosos impuestos que pagan, incluyendo las facturas del agua de riego y agua potable –para los cuales también tienen que hacer mingas en un tipo de doble impuesto–, la luz, las colaboraciones en la comunidad y los impuestos prediales que tendrán que pagar al municipio. Estos son impuestos a la vida, impuestos que imposibilitan la vida de los que trabajan la tierra de manera tradicional. La posibilidad de escoger vivir independientemente está desapareciendo y está siendo reemplazada con la obligación a sacar préstamos y a trabajar en empleos del más bajo nivel. Así,



el aumento en el uso del crédito no es por deseo, ni por instinto empresarial, sino porque no hay otra opción para sobrevivir.

### **Las ventajas comparativas son olvidadas**

La teoría indica que los microcréditos son la base para realizar nuevas empresas como el ecoturismo o la producción de mermeladas de capulí. Sin embargo, hasta el momento no se ha logrado ningún avance en estas ideas u otras parecidas en Salasaca desde el colapso de la industria textil artesanal, a pesar de la alta penetración de la actividad microfinanciera. Esto se debe, en parte, a que la transformación de la economía de la comunidad es algo muy difícil de darse dentro del contexto del conocimiento local y con la tecnología instalada: transformar a los salasacas en expertos en turismo cuando actualmente son expertos en agricultura y producción textil –actividades en que han especializado desde antes de la conquista española– sería igual que transformar la empresa automotriz Ford en productora de computadoras.

Así, las propuestas ignoran las especialidades y potencialidades que han sido desarrolladas por tanto tiempo y proponen que pueden ser reemplazadas fácilmente, siempre y cuando haya crédito disponible. Es muy difícil imaginar que los indígenas pueden hacer mejor con sus bajísimos niveles de educación formal, la carencia de apoyo estatal, y enfrentados constantemente por el racismo. Entonces el problema es que las autoridades han desvalorizado las potencialidades que tiene la comunidad por sus conocimientos y prácticas ancestrales, sin proveer la ayuda necesaria para la transformación que proponen. Si la transformación es necesaria porque ahora los conocimientos de los salasacas son inútiles, se necesitaría para realizarla una inversión alta en educación, en vez de la separación entre crédito y servicios no financieros que se hace en la actualidad.

Para ver un ejemplo bien ejecutado de transformación económica, se puede estudiar el caso de Salinas de Guaranda, una de las parroquias más pobres del país. Allí, se utilizó mucha ayuda extranjera –apoyo financiero, voluntarios y dirigencia–, para establecer industrias relacionadas con la vida agrícola tradicional de la zona. Además, los extranjeros involucrados son parte de una red mundial poderosa dispuesta a ayudar, los salesianos, quienes patrocinaron una redistribución de la tierra. Así, las microfinanzas existen en Salinas no con riendas sueltas y consejos vagos, sino con planificación local detallada por expertos y personas altamente educadas que no tienen interés en la estructura de poder local.

Al examinar más detalladamente las diferencias entre Salinas y Salasaca, se hace evidente que si se repitiera todo el esfuerzo que se ha hecho, re-

petir el éxito sería imposible: los 5.200 habitantes de Salasaca habitan un total de 13 km<sup>2</sup>, mientras los 5.500 habitantes de Salinas ocupan 470 km<sup>2</sup>. No es posible esperar que los salasacas, quienes trabajan una tierra que es de peor calidad, que tienen un clima mucho más seco, y que además habitan un solo clima —mientras Salinas tiene terreno en la Costa, la Sierra baja y el páramo—, iguallen la cantidad y diversidad de producción de Salinas que tiene 36 veces más tierra. En términos turísticos, no existe ninguna evidencia de que Salasaca tenga atractivos turísticos aparte de su cultura. Al contrario de pueblos como Salinas y Baños, la geografía, naturaleza, y ubicación de Salasaca no son especiales: es seco, hace mucho viento, hace frío, y es polvoroso. Es la cultura la que se vuelve interesante, una cultura fuerte que ha sobrevivido 500 años, esa cultura que los microcréditos pretenden cambiar y hacer desaparecer.

Así, Salinas representa la excepción, no por sus microfinanzas, sino por otros factores que no pueden ser repetidos en lugares como Salasaca. Al final, las microfinanzas, de la forma en que están siendo practicadas en el Ecuador, resultan ser precisamente lo que supuestamente no son: una política de arriba hacia abajo que ha sido promovida y financiada por varias instituciones internacionales. Si bien las primeras instituciones, en particular en Asia, respondieron a circunstancias locales en su organización y métodos de trabajo, las instituciones en el Ecuador son diseñadas para complacer las expectativas de las instituciones internacionales y no toman en cuenta las posibilidades económicas locales. Así, no representan un método de desarrollo que surja desde abajo y no responden a las posibilidades que actualmente existen en base a la economía tradicional indígena.

Muchas veces se insiste en que hay que enseñar a los pobres a pescar, no regalarles el pescado, y Mushuc Runa utiliza exactamente estas palabras en su página web. Sin embargo, la práctica de las microfinanzas en el Ecuador no enseña nada, es equivalente a dar un palo de pescar en medio del desierto. *Los indígenas no son pobres por estúpidos ni por salvajes*. Ya saben pescar, y no solamente eso, saben de una producción agrícola y artesanal natural de altísima calidad. El problema es que los poderosos han contaminado el ambiente, han prohibido que los indígenas tengan una cantidad adecuada de terrenos, han desvalorizado los productos orgánicos, han promovido las importaciones y, en general, han hecho todo lo posible para que los indígenas tengan que ingresar al mercado laboral, obteniendo así un exceso de mano de obra permanente que rebaja los gastos laborales. Las microfinanzas son el paso más reciente en este proceso. Los indígenas saben pescar, pero por culpa del poder ya no existen peces.

Las posibles soluciones a este problema no dependen del crédito. La mejor solución requiere grandes reformas hacia la igualdad a nivel nacional, una igualdad que permita a los indígenas tener los recursos necesarios para vol-

ver a su producción tradicional, pero en condiciones mejores. Esta solución no tendría que estar limitada a una relación orgánica de la naturaleza, sino que podría ser orientada hacia una integración gradual al capitalismo burgués, aprovechando el hecho de que en los países industriales la gente se está dando cuenta de que los productos industriales están destruyendo la salud y el mundo, y por eso desean usar productos naturales, considerados productos de lujo con altos precios. En los Estados Unidos, por ejemplo, los menonitas, quienes por su religión rechazan todo tipo de tecnología moderna, han tenido mucho éxito en los últimos años vendiendo sus productos orgánicos. *En vez de rechazar la producción tradicional, es necesario saber aprovecharla.* Desde esta perspectiva, no es de sorprenderse que los préstamos concedidos hasta el año 1980 fueron más satisfactorios: fueron préstamos con resultados concretos dentro del pensamiento y modo de producción tradicionales. Los chulqueros respetaban esa cultura, dando un plazo de pago y términos de acuerdo con ella.<sup>72</sup> Las microfinanzas en la realidad son una política desde arriba que no toma en cuenta el contexto local. Lo que se necesita son políticas desde arriba que sí lo tomen en cuenta.

### **Los que sacan préstamos tienen más esperanza**

Con la desvalorización de las tradiciones indígenas que muestran las autoridades, las ONG y las COAC, los indígenas mismos sienten un gran pesimismo sobre sus posibilidades con esas tradiciones. Así, cuando son ofrecidos US \$ 0,21 por litro de leche o US \$ 200 por una vaca y el comprador les dice, «toma, si quieres», se sienten desechados, como si su trabajo no valiera nada, y dominados, como si sus necesidades no importaran. Lo mismo ocurre con los que tejen tapices y venden en Otavalo: son personas que están perdiendo su autoestima y por ende la motivación para trabajar. Dentro de estas personas desmotivadas se incluyen algunos que podrían sobrevivir mejor si siguieran sus trabajos tradicionales, pero sienten que no existe futuro para ellos porque todos les dicen que son anticuados, que deben escuchar a los jóvenes, y que el minifundio no sirve. Entonces, algunos abandonan el propio labor de la tierra y del tapiz y se quedan en un estado de pobreza por no tener posibilidades de alcanzar lo que podían sus padres. Para ellos, no existe desarrollo humano y el hecho de que las autoridades no muestren ningún interés en las ventajas que tienen, significa que los indígenas empiecen a perder esas ventajas. Eso solamente hace que se repita la experiencia nacional de las últimas cinco décadas:

72. Varios de los mayores comentaron que para sacar el préstamo llegaron a la casa del chulquero con cuyes y gallinas. En cambio, ahora las cooperativas cobran comisiones.

migración de los indígenas para trabajar en la ciudad, trabajando en los puestos de más bajo nivel para poder sobrevivir y pagar sus deudas.

Mientras tanto, las personas que sacan préstamos ven su autoestima aumentar. Al comprar un equipo de sonido o los útiles escolares piensan que están avanzando y entrando al siglo XXI. Por eso, una mayoría indica que se ha dado una mejora en su calidad de vida, a pesar de que no hacen inversiones que rinden ganancias, ni tienen empleos buenos ni seguros. Así, este estudio encuentra la misma paradoja que USAID encuentra: los microempresarios están contentos a pesar de ver sus negocios fracasar. En el año 2005, el Ministerio de Bienestar Social organizó, en coordinación con la organización indígena local, una serie de cursos a los cuales asistió un miembro de cada familia en Salasaca. En ese curso, el único consejo práctico fue que al tener una idea para microempresa, se la debe poner en práctica rápido, sin esperar, porque la microempresa es la solución a los problemas. Esto da cierto optimismo a los prestatarios, mientras que debilita aún más el ánimo de los que son más cautelosos, dejando a dos grupos de personas con dificultad para tener éxito: las personas tradicionales y pesimistas, y las personas optimistas –y engañadas– que rechazan la tradición.

### **El capital enviado por los migrantes es desperdiciado**

El único uso de préstamos que produce mejoras tangibles en la calidad de vida en casi todos los casos son los préstamos usados para emigrar a otros países. De hecho, desde el año 2000 los préstamos empleados para viajar son proclives a ser más satisfactorios que, incluso, los préstamos para comprar terrenos. Sin embargo, las familias con ingresos del exterior no los invierten en la producción local, sino que son simplemente para el consumo, creando un tipo de relación dependiente de las remesas sin crear empleo para el resto de la comunidad. Del mismo modo, su consumo suele ser de productos que no son producidos por los salasacas, así este capital acumulado en el exterior sale casi inmediatamente de la comunidad y usualmente del país. Como si eso no fuera suficiente, ese consumo es dominado por la compra de automóviles, asociando el éxito económico con la destrucción ecológica. En teoría, los ahorros puestos en las COAC tendrían que ser reinvertidos en negocios por otras personas con microempresas, pero eso no ocurre porque los préstamos que la gente obtiene, también son para el consumo. Entonces la comunidad depende de las remesas y de los préstamos, sin desarrollarse.

Las microfinanzas fracasan como método para fomentar el desarrollo a través de las remesas, y así desperdician las posibilidades que ofrece el gran capital que los emigrantes envían. En el contexto actual esto está claro: los que

emigran y trabajan en otros países son los que mejor viven, y la inversión para viajar es la mejor inversión que se puede hacer. Sin embargo, las evidencias en lugares como Cañar, y a escala mayor, en México, indican que este tipo de desarrollo no funciona. Los países que realmente se benefician de la emigración de los ecuatorianos son los países desarrollados, quienes venden los productos de lujo que los emigrantes compran. Así el capital regresa a su fuente.

### **Están acostumbrándose a depender del crédito sin beneficiarse del desarrollo**

Para conseguir préstamos medianos y grandes, frecuentemente es necesario dejar en la COAC el título de propiedad de algún terreno como garantía. Como la madre tierra todavía tiene un valor alto en el pensamiento andino, es imposible que el recipiente no pague su préstamo, por eso las COAC pueden exhibir datos mostrando que los prestatarios casi siempre pagan sus deudas. El gran éxito cultural de las cooperativas es haber convencido a la gente que tanto necesita de los préstamos, que deben usar sus terrenos como garantía, algo que jamás hubieran permitido antes (E. Carrasco, 1982: 32). El problema es que la inversión no es productiva. Entonces, como el valor cultural del trabajo de la tierra se ha debilitado –y la cantidad de tierra que tiene uno no es suficiente para sembrar lo necesario para pagar el préstamo– el recipiente del préstamo debe entrar a trabajar en la ciudad, en un puesto de bajo nivel porque no puede permitirse perder su terreno. Ahora es una persona incluida en el sistema financiero, pero que no ha hecho ninguna microempresa, no ha creado empleo para otros –al contrario, ha quitado empleo a un residente urbano– y el supuesto beneficio es poder consumir más productos importados. En vez de ser un método para facilitar el potencial productivo de una cultura, los microcréditos facilitan un cambio de cultura hacia el consumo.

Así, un habitus es formado por cooperativas como Mushuc Runa, utilizando la visión indicada en la sección 5 del capítulo 3, en el cual los indígenas aprenden a cumplir con ciertas expectativas de comportamiento aunque éstas no les benefician. Las posibilidades que uno tiene dentro de este habitus se relacionan directamente con el nivel de capital, y las microfinanzas son precisamente lo que parecen implicar: microposibilidades. Al final, según Bourdieu, el poder determina qué posibilidades tiene uno, especialmente a nivel económico, y los poderosos no desean que se produzca un cambio en el habitus, simplemente quieren que todos acepten su papel dentro de él (P. Bourdieu, 1991: 105, 109). Entonces, llegar a ser militar o estudiar un poco más gracias a los créditos, es aceptar vivir según las condiciones que uno tiene, sin tener ninguna ambición más amplia. A la vez, Mushuc Runa se conforma de acuerdo

con un comportamiento institucional/financiero sin pensar en ayudar a los indígenas (111).

El peligro no está en aceptar una transformación económica-cultural que implica el abandono del régimen orgánico de la naturaleza, el peligro es que las microfinanzas terminen convenciendo a los indígenas a aceptar una transformación en que se abandonan los mejores aspectos de su economía tradicional y se aceptan los peores elementos del modelo capitalista. Así, en vez de utilizar los conocimientos tradicionales para la confección de productos de lujo, que pueden ser codiciados en todo el mundo, la gente piensa que debe rechazar esos conocimientos y trabajar en la construcción sin preocuparse de su impacto sobre la naturaleza. Pasan de la posibilidad de ser microempresarios ecológicamente sensibles, con oportunidades de encontrar un lugar en el mercado globalizado, a ser marginados suburbanos endeudados, y aceptan ese desenlace como el correcto y el único posible. La solidaridad presente en actividades como compartir la comida y el trabajo es reemplazada por la obligación de pagar intereses. Así, mientras los microcréditos son solamente uno de los muchos factores que empujan a los indígenas a completar su transición al capitalismo, son tal vez el elemento más importante para convencerlos de que se beneficiarán de este proceso, aunque al final entren al nivel más bajo de la sociedad capitalista.

## 2. IMPLICACIONES PARA LA TEORÍA DE LAS MICROFINANZAS

Los resultados de este trabajo no se limitan al ámbito local porque son un ejemplo de lo que puede ocurrir en todos los lugares. Las microfinanzas en el Ecuador no son una invención local, sino el producto de las políticas globales promovidas por las grandes instituciones internacionales. Este estudio contribuye a la teoría con siete conclusiones: 1) la creación de empresas no es natural sino aprendida; 2) las finanzas formales no son siempre la mejor fuente de crédito; 3) la falta de finanzas formales no es siempre un problema; 4) una receta sin entender el contexto es inútil; 5) las políticas para reducir la pobreza no deben basarse en el egoísmo; 6) los estudios de caso son necesarios, y 7) los anteriores problemas son resultados deseados por los poderosos.

### **La creación de empresas no es natural sino aprendida**

No se puede pensar que el instinto empresarial es independiente de cultura. No existe un solo tipo de economía ni pensamiento universal, aunque al-

gunos lo quisieran. Al igual que una persona de Estados Unidos tendría tremenda dificultad en adaptarse a una economía de subsistencia, las personas que viven en subsistencia no pueden crear empresas nuevas fácilmente. Simplemente no logran captar la idea. Esto se da por dos motivos: en primer lugar, existe un grupo de personas que no quieren adaptarse y, en segundo lugar, existen los que quieren cambiar pero no saben cómo.

La introducción de préstamos y el fomento del concepto de microempresa se basan en la idea de producir un cambio cultural, a manera de avance, en el cual el campesino de subsistencia llega a ser microempresario, pasando de una etapa económica a otra como si fuera un paso natural. El hecho de que esta transición no sea natural ni instantánea significa que ésta crea una mezcla de valores cuyo resultado es una transición económica que en vez de eliminar la pobreza, simplemente la transforma en otro tipo de pobreza. No se puede dar una herramienta y pensar que las personas automáticamente la podrán usar. Para funcionar, las microfinanzas tienen que ser acompañadas por otros servicios no rentables, en particular, por la educación.

### **Las finanzas formales no son siempre la mejor fuente de crédito**

Como se ha visto, los chulqueros han sido la mejor fuente de crédito para el bienestar de la comunidad en dos períodos: el primero, hasta el inicio de los 80, cuando sus tasas de interés igualaban a los precios actuales de las cooperativas y tenían mejores términos de pago, y el segundo, en la actualidad, cuando han sido la principal fuente de ayuda a los emigrantes —el grupo que mejor vive—. Suponer que son mejores los métodos que están acostumbrados a emplear las personas en el primer mundo, es incorrecto. Así, los chulqueros fueron fuentes de crédito bien adaptadas al contexto local hasta las décadas de los 80 y 90 del siglo XX. Ahora los chulqueros cobran intereses muy altos, pero aún así, los préstamos que conceden ayudan a mejorar la calidad de vida más que los préstamos formales, porque las instituciones financieras formales no ayudan a financiar la mayor de las esperanzas reales que tienen los salasacas: viajar. Eso a pesar de que las IMF dependen de los ahorros que tienen los emigrantes para conceder préstamos. Tener más alternativas puede ser positivo, pero las nuevas opciones no son siempre las mejores.

### **La falta de finanzas no es siempre el problema, aun cuando exista**

Es verdad que durante los años 50 y 60 los indígenas tenían dificultad para sacar préstamos, sin embargo, ese problema fue resuelto, previa a la cre-

ación de las cooperativas indígenas, por los chulqueros y las primeras instituciones mestizas. Sin embargo, la falta de acceso al crédito no significaba necesariamente que los indígenas vivían peor. Esto se puede analizar desde dos perspectivas: a veces las personas no acceden al crédito porque saben que no es la solución. Igualmente, se puede tener acceso al crédito y no avanzar. Durante los años 50 y 60, mucha gente no sacaba préstamos, sabían que no emplearían bien el dinero, y que sacar préstamos no era una actividad necesaria para sobrevivir, así que no lo hacían. El segundo punto se ubica en el presente: hay muchos préstamos, pero sin desarrollo. Puede ser preferible no tener acceso al crédito, si ese crédito no significa mejorar la vida.

### **No se puede dar una receta ignorando el contexto económico**

Una de las razones por las que los salasacas no tenían acceso al crédito formal en el pasado, era el racismo. Sin embargo, aunque actualmente éste se haya reducido en la concesión de préstamos, eso no quiere decir que se lo haya eliminado en otros aspectos del manejo de negocios. Por eso, hay que analizar una afirmación que es comúnmente aceptada por todos: que la economía tradicional, con su relación orgánica con la naturaleza, ya no es válida. Justamente en este tiempo, en el que los países desarrollados están viendo las consecuencias de la agro-industria —con enfermedades como la de la vaca loca y la gripe aviar—, las personas que practican métodos de agricultura sanos están siendo indicadas como ejemplos de atraso. La ayuda para el desarrollo rechaza el modo anterior de vivir, argumentando que el capitalismo es más natural. Aún con esa visión, podrían existir posibilidades que mantuvieran aspectos de la perspectiva comunitaria de la naturaleza. Entre otras cosas, se podría ayudar en la construcción de la infraestructura necesaria, hacer una redistribución verdadera de la tierra y dar subsidios para los productos orgánicos. Esto presupondría una simbiosis entre diferentes tipos de producción del sector urbano-capitalista reconociendo el valor y la necesidad del sector rural-subsistente en cuestiones de ambiente, salud, soberanía alimenticia y empleo. De este modo se podría aprovechar la manera en que los salasacas gradualmente se han adaptado al capitalismo, manteniendo muchos de sus valores tradicionales y creando una economía híbrida. En vez de hacer eso, el gobierno toma acciones pasivas y activas para destruir el sector. No da ayuda, pero insiste en castigos obvios para el campesino, como avanzar en el TLC sin un plan de competitividad, y no tan obvios, como insistir en formalizar y registrar las escrituras de los terrenos, no para garantizar la seguridad del propietario del terreno, sino para cobrar impuestos que son muy difíciles de pagar para personas



no integradas completamente al sistema capitalista. La teoría de las microfinanzas ignora estos problemas.

No existe ningún esfuerzo para solucionar los problemas fundamentales que han destruido la economía de Salasaca en las últimas décadas, como falta de agua de riego, mala calidad de la tierra, presencia de insectos que destruyen al producto, falta de tierras y dolarización. Sin solucionar estos problemas o crear nuevas alternativas, el crédito no puede por sí solo permitir la adaptación o transición necesaria para comenzar un proceso verdadero de desarrollo. En el contexto ecuatoriano está claro que la meta no debe ser crear el mayor número posible de microempresas, sino crear microempresas exitosas que pueden emplear a más personas, ya que en este momento la microempresa promedio emplea únicamente a su dueño. Desde esta perspectiva, es mejor limitar las microfinanzas, no aumentarlas.

Los microcréditos no son la solución para los problemas macroeconómicos que realmente están bloqueando el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Entonces, dar un microcrédito para que los indígenas puedan aumentar su producción agrícola, no ayudará cuando se firme el TLC y los precios de la carne y del maíz bajen entre el 10 y 20%. La microempresa no podrá competir con transnacionales de la agricultura como Archer Daniels Midland (ADM) y ConAgra que trabajan en escalas tan tremendas, con tanta tecnología, que su productividad es varias veces mayor que la productividad en el campo ecuatoriano, y además estas empresas reciben altos subsidios de sus gobiernos. Los microempresarios ecuatorianos no tendrán más éxito contra las grandes empresas transnacionales, que el que han tenido los microempresarios estadounidenses. Existe una desigualdad sistémica mundial que no se puede resolver a nivel local ignorando las causas. En esta situación a largo plazo, al igual que el agricultor, las cooperativas de microfinanzas tenderán a ser dominadas por las instituciones financieras de los países ricos.

### **Políticas para reducir la pobreza basadas en el egoísmo son peligrosas**

Aunque las microfinanzas fueran la solución perfecta, la importancia puesta en las ganancias y el egoísmo causan más problemas que los que solucionan. A la vez que dicen que tienen objetivos más amplios, se están desprendiendo de las herramientas para lograrlos. Esto se ve a nivel internacional, cuando el Banco Mundial argumenta que es necesario que las IMF funcionen sin subsidios y a nivel nacional, cuando el Estado ecuatoriano celebra el hecho de que las cooperativas no reguladas no pierden dinero (M. Robinson, 2001: xxxi, y CIE, 2002: 1.3.2). En el momento en que tienen que ganar dinero, las IMF abandonan los servicios no rentables que han hecho que ins-

tituciones como el Grameen Bank sean tan exitosas, pero también dependientes de instituciones estatales e internacionales. Las COAC se olvidan de los valores del cooperativismo y en ese momento las microfinanzas pueden llegar a ser como las describe Luis Torres:

A la «industria» [sic] de los micro créditos, no les mueve un afán altruista o de beneficencia, «para combatir la pobreza, fortalecer la educación universal, promover la igualdad de género, reducir la muerte infantil ...» como algunos académicos nos quieren vender. Es simplemente el mejor negocio del mundo, como el narcotráfico, trata de blancas, coyoterismo o pornografía infantil (L. Torres, 2004: 76).

Los microcréditos no son empleados de manera beneficiosa para el bienestar ni de la persona, ni de la comunidad, sino para convencer a la gente que ha avanzado. Las instituciones internacionales, como Swisscontact y USAID, respaldan programas de formación y educación de las clases bajas y medianas, pero no pueden tener el alcance que tienen las microfinanzas, precisamente porque existe un sistema microfinanciero rentable, que produce ganancias, y que quiere incluir cada vez a más personas, listas o no. Los programas de formación no son rentables, y además tienen gastos mucho más altos que la administración de microcréditos, y así llegan solamente a una pequeña fracción de la gente que los necesitan. Entonces, sería mejor limitar la distribución de microcréditos a las personas que están preparadas para usarlas correctamente. *La disponibilidad de microcréditos no debe responder a la demanda sino a las posibilidades de inducir el desarrollo.* Posiblemente es mejor evitar las ganancias para que no haya la tentación de enriquecerse de los dueños de las IMF, a costo del bienestar de los pobres, dándoles créditos que no podrán invertir bien.

### **Las teorías tienen que ser examinadas en la práctica**

Esta es la conclusión más clara de este estudio. El hecho de que año tras año se proclame a los microcréditos como la solución de tantos problemas, pero no se estudie si realmente cumplen con ese papel, es difícil de entender. Ya en el año 1999, Morduch se quejaba de este problema, pero hasta hoy no se lo ha resuelto (J. Morduch, 1999: 1.570-1.572). Han pasado suficientes años y claramente el acceso al capital no ha producido una «revolución» como proclama Robinson (M. Robinson, 2001: xxx). ¿Dónde están los estudios? Algunos existen, pero, tomando en cuenta la importancia de la cultura y el contexto económico en los resultados que produce el acceso a los microcréditos, cada caso tendría que ser estudiado. Dondequiera que se promueva

las microfinanzas como propulsor del desarrollo, se debe hacer estudios del impacto sobre la población.

### **Los problemas anteriores existen porque convienen al poder real**

Las microfinanzas son preferidas por las instituciones internacionales porque son una pequeña inversión que en teoría produce una alta reducción de la pobreza. Son una solución mágica. El problema es que no rinden lo prometido, sino que producen algunos cambios en las relaciones de poder sin crear el desarrollo. Así, esta fórmula seguirá tomando fuerza y las instituciones internacionales no la dejarán fracasar. Para los poderosos no existe ningún beneficio de la caída de las IMF y, por eso, existe un enfoque sobre la estabilidad de estas instituciones. Mientras son estables, son una herramienta útil y barata que usa conocimientos locales para crear falsas esperanzas.

A largo plazo, cuando las IMF llegan a tener ganancias garantizadas y son universalmente aceptadas, las instituciones privadas de finanzas internacionales tomarán su control. Es por eso que Citigroup, ING y VISA patrocinan al Año Internacional del Microcrédito (IYOMC, 23 de mayo de 2005: <[http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whosinvolved/whosinvolved\\_meets\\_pponsors.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whosinvolved/whosinvolved_meets_pponsors.asp)>). Estas entidades dan dinero al sector de las microfinanzas para que las IMF se arriesguen en aprender cómo ganar dinero con los pobres y cómo convencerlos a endeudarse. Cuando ya se ha encontrado la fórmula para hacer eso, estas empresas y otras entrarán al mercado de las microfinanzas, tal como han hecho en los países desarrollados con sus tarjetas de crédito. Al examinar la situación estadounidense, se ve que cuando las grandes empresas financieras entran en las microfinanzas, toda disimulación de la reducción de la pobreza desaparece. Ellas ganan dinero por el interés que pagan los usuarios de sus tarjetas y mientras más consumo realizan esos usuarios, más dinero ganan las empresas. Entonces, en los Estados Unidos, los más pobres están integrados muy claramente al sistema financiero, usando múltiples tarjetas de crédito, pero sin resultados positivos en sus vidas.

Existe mucho dinero atrás de las microfinanzas y a la vez, mucho que no se gasta en reducir la pobreza. Las instituciones internacionales parecen pensar que la única posibilidad para el desarrollo es hacer que el sector privado y los negocios funcionen para los pobres.<sup>73</sup> De modo parecido a algunos de los libros de autoayuda, hay un enfoque en la autoestima y el empoderamiento del pobre. En el *Informe del Desarrollo Mundial 1991*, el Banco Mundial presentó

73. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*, Nueva York, PNUD, 2004.

un problema: existen muchos pobres y muchos países pobres. Pero, las sugerencias de dicha institución en ese informe mantenían las mismas propuestas del neoliberalismo de los años 80; reconocían que las cosas iban mal y proponían que la solución era más de lo mismo: mercado libre y un gobierno no centralizado que no interfiera en la economía, ni siquiera para mejorar la distribución de la riqueza.<sup>74</sup> Después de 15 años siguen el mismo camino. Así, piensan que hay una única causa para el subdesarrollo: la falta de crédito. Así, simplemente miden al desarrollo viendo cuántas instituciones financieras existen y cuántos clientes tienen, y concluyen que al dar más crédito habrá desarrollo. De este modo, las microfinanzas son un elemento central de la privatización de la lucha contra la pobreza, y aunque las propias Naciones Unidas indican que los siete hombres tienen suficiente dinero para eliminar la pobreza, no es capaz de sugerir que lo hagan.<sup>75</sup> La idea es muy sencilla: si convencen a todos que el crédito y la autoestima son las soluciones para la pobreza y que ese crédito debe venir de manos de instituciones privadas, entonces los ricos no tienen que hacer nada para ayudar a los pobres y la redistribución de la riqueza es innecesaria. Hay claras indicaciones de que los microcréditos pueden ayudar a reducir la pobreza en algunos casos, pero eso no es la meta real de muchos de sus proponentes.

### 3. REFLEXIONES

Al final, los microcréditos, como son distribuidos, sirven para continuar la transición al capitalismo que han atravesado los indígenas de Salasaca durante el último siglo. Sin embargo, no es una transición con desarrollo, sino una transición a la participación en los niveles más bajos de la economía, en los cuales los indígenas llegan a creer en la cultura del consumo y tienen que trabajar en trabajos pésimos para ser parte de ella. Las cooperativas indígenas son el método más eficaz para convencer a los pobres de que se están beneficiando de este proceso. Una pequeña parte de la población puede tener éxito en estas circunstancias, generalmente por la suerte de haber podido alcanzar un nivel más alto de educación, pero el sistema como totalidad funciona para aumentar la desigualdad dentro de la comunidad y dentro de la sociedad ecuatoriana.

74. Banco Mundial, *Informe del Desarrollo Mundial 1991*, Washington, Banco Mundial, 1991, p. 11-12.

75. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre desarrollo humano 1997*, Nueva York, PNUD, 1997, p. 126.

Entre los ganadores están los dueños de las instituciones de microfinanzas, quienes son los únicos que realmente reciben formación, mientras los microempresarios, los que tendrían que ser la base del desarrollo según la teoría, andan ciegos sin saber cómo tener éxito. Las IMF no tienen la culpa —están haciendo precisamente lo que quieren los proponentes internacionales institucionales— son aquellas instituciones y los estados los que tienen la culpa por nunca haber tenido una verdadera preocupación solidaria sobre lo que ocurre con los pobres que reciben microcréditos. Así, las IMF son manipuladas para producir beneficios para los poderosos.

El desarrollo humano propone que hay que evaluar el bienestar de las personas desde las posibilidades y capacidades que tienen. Las personas de Salasaca, dentro de su contexto, tenían hasta hace pocos años varias posibilidades para alimentarse bien, escoger tipos de producción en los que eran sus propios jefes, y decidir sobre sus propios valores y conocimientos. Hoy en día, las personas que reciben microcréditos son las primeras en abandonar esas posibilidades, pero no las pueden reemplazar en el nuevo contexto. El acceso al crédito es una libertad, pero no da más capacidades.

Hay un par de condiciones necesarias para que las microfinanzas puedan tener un impacto positivo en la reducción de la pobreza. En primer lugar, se necesita crear un clima macroeconómico favorable para el éxito de las microempresas. No es suficiente que los microempresarios se sientan psicológicamente superiores, es necesario que realmente vivan mejor. Para lograr eso, el Estado e incluso el sistema capitalista internacional, tendrían que hacer una gran serie de reformas. En segundo lugar, el Estado y las instituciones internacionales proponentes de las microfinanzas, tienen que preocuparse de la educación y formación de los microempresarios. Sin esa preparación, siempre será un pequeño porcentaje de la población el que esté listo para poner un negocio exitoso. En otras palabras, tienen que preocuparse verdaderamente de los pobres y estar dispuestos a gastar para ayudarlos.

# Bibliografía

- Adelman, Irma, «Falacias en la Teoría del Desarrollo y sus implicaciones de política», en Gerald M. Meir y Joseph E. Stiglitz, *Fronteras de la economía del desarrollo*, Bogotá, Alfaomega / Banco Mundial, 2002.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz, y Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Boston, MIT Press, 2005.
- Asamblea General de las Naciones Unidas, *Resolución A/58/488 para el Año Internacional del Microcrédito 2005*, Nueva York, Organización de las Naciones Unidas, 1998.
- Banco Mundial, *Informe del Desarrollo Mundial 1991*, Washington, Banco Mundial, 1991.
- Bourdieu, Pierre, *El sentido práctico*, Madrid, Taurus, 1991.
- Caizabanda, Anselmo, Secretario de la Tenencia Política de la Parroquia Salasaca, entrevista realizada por el autor, Salasaca, 7 de julio de 2006.
- Caizabanda Jerez, Ignacio, *Salasaca: 500 años de evangelización*, tesis para la obtención del título de Licenciado en Teología, Facultad Eclesiástica de Ciencias Filosóficas Teológicas-Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, 1992.
- Carrasco, Eulalia, *Salasaca: la organización social y el alcalde*, Quito, Mundo Andino, 1982.
- Chango, Luis Alfonso, Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, entrevista realizada por el autor, Ambato, 1 de abril de 2006.
- Chiliquinga Mazón, Mercedes, *Hacia un modelo operativo de trabajo social en Salasaca, una comunidad campesino-indígena*, tesis para la obtención del título de Licenciada en Trabajo Social, Escuela de Trabajo Social-Facultad de Economía-Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, 1977.
- Comisión Interministerial de Empleo (CIE), *Censo de las cooperativas de ahorro y crédito*, Quito, CIE, 2002.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, «Aspectos institucionales» en <http://www.mushucruna.com/perfil.html>, consultado el 2 de julio de 2005.
- «Indígena emprendedor en el ámbito financiero», en *Emprendedores*, No. 9, Quito, mayo de 2005.
- «Valores», en <http://www.mushucruna.com/beneficios.html>, consultado el 2 de julio de 2005.
- Cowen, Tyler, «Microloans May Work, but There is Dispute in India Over Who Will Make Them», en *The New York Times*, Nueva York, p. C.4, 10 de agosto de 2006.
- Daley-Harris, Sam, *State of the Microfinance Summit Campaign: Report 2005*, Washington, The Microcredit Summit Campaign, 2005.

- De Soto, Hernando, *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*, Barcelona, Península, 2001.
- Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, *Microfinance and the Millenium Development Goals Fact Sheet*, Organización de Naciones Unidas, 2004.
- Diario El Comercio, "Propaganda", *El Comercio*, Quito, 22 de junio de 1978.
- Escobar, Arturo, «El mundo postnatural: elementos para una ecología política anti-esencialista», en *El final del salvaje. Naturaleza, cultura y política en la antropología contemporánea*, Bogotá, Centro de Estudios de la Realidad Colombiana (CEREC) / Instituto Colombiano de Antropología e Historia (ICANH), p. 273-315, 1999.
- «Mundos y conocimientos de otro modo. El programa de investigación de modernidad/colonialidad latinoamericano», en *Tabula Rasa: Revista de Humanidades*, No. 1, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, Bogotá, p. 51-86, enero-diciembre de 2003.
- Espinosa, Rodrigo, «Supervision and Regulation of Microfinance Industry in Ecuador-USAID / SALTO Project», informe, s.l., United States Agency for International Development (USAID), 2003.
- Facultad de Ciencias Económicas, *Índice Nacional de Precios al por Mayor*, volumen 8, Quito, Universidad Central del Ecuador, 1958.
- Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC), «Año del Microcrédito 2005: Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio: Marco Conceptual», Nueva York, FNUDC, 2004.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), *Censo 2001*, Quito, INEC, 2001.
- *Índice de Precios al Consumidor*, Quito, INEC, 1954, 1978 y 1985.
- *Índice de Precios al Constructor*, Quito, INEC, 1985.
- International Year of Microcredit 2005 (IYOMC), «Why a Year? – Quote Collection», en <[http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear\\_quotecollection.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_quotecollection.asp)>, consultado el 23 de mayo de 2005.
- «Sponsors», en <[http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear\\_quotecollection.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_quotecollection.asp)>, consultado el 23 de mayo de 2005.
- Jácome, Hugo, y Jorge Cordovez, «Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo», en Hugo Jácome, edit., *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*, Quito, FLACSO, 2004.
- Jordán, Fausto, «La relación entre planificación, desarrollo rural e instituciones alternativas de crédito», ponencia presentada en la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB), Quito, 23 de marzo de 2006.
- Jordán, Fausto, y Raúl Sánchez, «Estudio de los factores que motivan el surgimiento de COAC en la provincia de Tungurahua y propuesta de mecanismos genéricos para propiciar la fusión y/o absorción de COAC», informe, Proyecto CO-OPFIN/CREAR- Swisscontact, Quito, agosto de 2005.
- Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch y Syed Hashemi, «Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?», en *Focus Note*, No. 24, Washington, CGAP, enero de 2003.

- Masaquiza, Gonzalo, Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Ñan, entrevista realizada por el autor, Salasaca, 8 de marzo de 2006.
- Magill, John, y Richard Meyer, *Microenterprises and Microfinance in Ecuador: Results of the 2004 Baseline Study of Microenterprises*, s.l., Development Alternatives Inc. (DAI), 2005.
- Morales, César, Soledad Parada y Miguel Torres, *Los impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*, Unidad de Desarrollo Rural-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2005.
- Morduch, Jonathan, «The Microfinance Promise», en *Journal of Economic Literature*, Pittsburg, Pennsylvania, American Economic Association, p. 1.569-1.614, diciembre de 1999.
- Noboa, Paúl, edit., *Mushuc Runa, Hombre Nuevo, Cooperativa de Ahorro y Crédito. Modelo de servicios financieros para el desarrollo rural*, Quito, Swisscontact, 2003.
- North, Liisa, «Endogenous Rural Diversification: Family Textile Enterprises in Peli-leo, Tungurahua», en Liisa North y John Cameron, edit., *Rural Progress, Rural Decay: Neoliberal Adjustment Policies and Local Initiatives*, Bloomfield, Kumarian Press, p. 208-225, 2003.
- Pico, María Gabriela, «Evaluación de efectos e impactos de los servicios financieros ofertados por la COAC 4 de Octubre», informe, Proyecto COOPFIN/CREAR-Swisscontact, Quito, enero de 2005.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre desarrollo humano 1997*, Nueva York, PNUD, 1997.
- *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*, Nueva York, PNUD, 2004.
- Poyo, Jeffrey, «Regulation and Supervision of Credit Unions», en Glenn Westley y Brian Branch, edit., *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, p. 136-159, 2000.
- Red Financiera Rural (RFR), *Boletín Informativo*, No. 9, Quito, RFR, noviembre de 2004.
- *Microfinanzas Ecuador*, No. 4, Quito, RFR, marzo de 2006.
- Richardson, David, «Model Credit Unions into the Twenty-First Century», en Glenn Westley y Brian Branch, edit., *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, p. 91-113, 2000.
- Robinson, Marguerite, *The Microfinance Revolution: Sustainable Development for the Poor*, Washington, World Bank, 2001.
- Santillana, Alejandra, «Proceso organizativo y límites del proyecto político de Pachakutik», en Pablo Ospina, coord., *En las fisuras del poder: movimiento indígena, cambio social y gobiernos locales*, Quito, Instituto de Estudios Ecuatorianos, p. 215-266, 2006.
- Sen, Amartya, «Development: Which Way Now?», en Kenneth Jameson y Charles Wilber, edit., *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, Nueva York, McGraw-Hill, p. 7-29, 1992.



- *Development as Freedom*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 1999.
- Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE), «Capítulo 11. Productividad agrícola y pobreza rural», en *Informe Social 2003: Desarrollo social y pobreza en el Ecuador, 1990-2001*, Quito, SIISE, 2003.
- Stiglitz, Joseph, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002.
- Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), «Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito: Serie de la Cartera de Créditos por Línea de Negocio», Quito, SBS, julio de 2006.
- Swisscontact, *Calificación de Riesgo. Realizada bajo la metodología del Programa de Servicios Financieros de Swisscontact (SERFI). Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa LTDA*, Quito, Proyecto COOPFIN/CREAR-Swisscontact, octubre de 2005.
- Torres Rodríguez, Luis, *¿Microcrédito! ¿Usura o apoyo?*, Quito, Fundación Avanzar, 2004.
- United Nations Capital Development Fund (UNCDF), «Basic Facts About Microfinance», en <<http://www.uncdf.org/english/microfinance/facts.php>>, consultado el 23 de mayo de 2005.
- «Microstart Programme: About MicroStart», en <<http://www.uncdf.org/english/microfinance/microstart/programme.php>>, consultado el 23 de mayo de 2005.
- Weiss, John, y Heather Montgomery, «Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America», Tokio, ADBI, 2004.
- Westley, Glenn, y Brian Branch, «Issues and Recommendations for Credit Unions in Latin America», en Glenn Westley y Brian Branch, edit., *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, p. 1-29, 2000.
- Yunus, Muhammad, «The Grameen Bank Story: Rural Credit in Bangladesh», en Anirudh Krishna, Norman Uphoff y Milton Esman, edit., *Reasons for Hope: Instructive Experiences in Rural Development*, West Hartford, Kumarian Press, 1997.

## ANEXO 1

# Formatos de entrevista y datos adicionales

### Entrevista con cooperativas

#### *Historia de la cooperativa y su formación*

- a) ¿Cuándo comenzó y quiénes la comenzaron?
- b) ¿Hubo alguna inspiración?
- c) ¿Cómo se les ocurrió la idea y quienes les ayudó en iniciar el trabajo?
- d) ¿Siguieron algún ejemplo?
- e) ¿Con qué capital comenzaron?
- f) ¿Quiénes les ayudó con consejos o financiamiento?

#### *Visión o filosofía de los gerentes de ella*

- a) ¿Cuáles son sus objetivos?
- b) ¿Consideran que es más importante conceder préstamos o más importante conseguir depósitos?
- c) ¿Quieren ser una cooperativa más allá de simplemente las finanzas?
- d) ¿Si la respuesta es afirmativa, a que sectores les gustaría expandirse?
- e) ¿Se consideran como un elemento importante para el desarrollo? ¿Por qué?
- f) ¿Cuáles han sido los mayores logros de la cooperativa?
- g) ¿Cuáles han sido los mayores problemas?
- h) ¿En qué necesitan mejorarse?

#### *Estructura organizativa-governancia de la cooperativa*

- a) ¿Quiénes son los miembros de la cooperativa?
- b) ¿Existen depositarios, recipientes de préstamos, u otro tipo de cliente que no son miembros con derecho a participar en las juntas o elecciones?
- c) ¿Cuántos miembros total son?
- d) ¿Cuándo y cómo tienen la oportunidad de participar en el control de la cooperativa?

- e) ¿En las juntas o elecciones cuántas personas participan y qué porcentaje del total de miembros representa?
- f) ¿Cómo es el control organizativo de la cooperativa? Por ejemplo, ¿cuáles puestos de gerencia existen, existe algún grupo supervisorio, etcétera?
- g) ¿Con qué frecuencia existe la posibilidad de cambiar esas personas a través de elecciones u otro mecanismo?
- h) ¿Las personas ocupando esos cargos con qué frecuencia han cambiado?
- i) ¿Qué formación y experiencia tienen aquellas personas para sus cargos?

### *Relaciones culturales*

- a) ¿Por qué ha decidido la cooperativa tener un imagen público indígena, en términos de su nombre, su vestimenta, e incluso en la propaganda?
- b) ¿Qué efectos piensan ha tenido este imagen en la opinión pública indígena y mestiza?
- c) ¿Cómo piensan que ser indígena cambia su manera de hacer negocios?
- d) ¿Piensan que este hecho signifique alguna diferencia en sus relaciones con clientes indígenas?
- e) ¿Han establecido relaciones personales con sus miembros que van más allá de las finanzas?
- f) ¿Cómo afectan esas relaciones a su negocio?
- g) ¿Tienen algún tipo de relación especial con Salasaca, formal o informal?

### *Relación con otras organizaciones nacionales e internacionales*

- a) ¿De cuáles organizaciones o redes regionales o nacionales son parte?
- b) ¿Cómo y con qué frecuencia participan en reuniones de esas organizaciones?
- c) ¿De qué asuntos suelen tratar esas reuniones?
- d) ¿Con cuáles organizaciones internacionales tienen contacto?
- e) ¿Qué tipo de contacto tienen? Reciben ayuda técnica o financiera de esas organizaciones?
- f) ¿Cómo consideran sus relaciones con esas organizaciones? ¿Cuáles aspectos positivos y negativos tienen?

### *Reglamentos legales sobre ellas*

- a) ¿Qué agencia gubernamental les regula?
- b) ¿Qué es el decreto ejecutivo 354 (que tiene que ver con la regulación de cooperativas por la SBS) y porque están en contra de él?
- c) ¿Si no les regula ninguna agencia, existe alguna organización externa que revisa sus finanzas?
- d) ¿Creen que la revisión de sus finanzas es correcta y adecuada?

*Metodología para controlar préstamos*

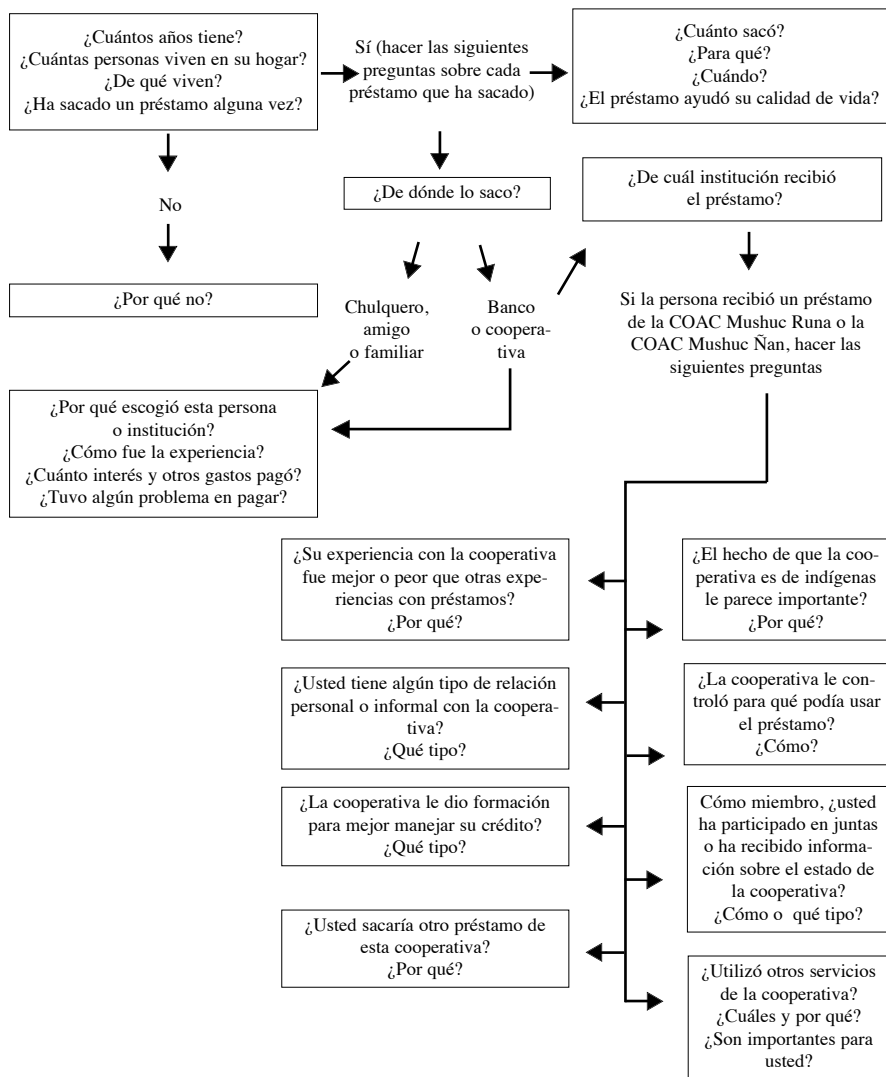
- a) ¿Cómo determinan quien recibe préstamo?
- b) ¿Qué tipo de garantía piden?
- c) ¿Para cuáles actividades dan préstamos?
- d) ¿Cómo garantizan que los préstamos concedidos son utilizados para el uso aprobado?
- e) ¿Cómo garantizan que los recipientes de los préstamos los pagan?
- f) ¿Qué hacen si alguien no está pagando su préstamo? ¿En Salasaca?

*El interés sobre los préstamos*

- a) ¿Qué tipo de interés cobran?
- b) ¿Por qué cobran este nivel de interés?
- c) ¿Este interés consideran alto, bajo, o mediano?
- d) ¿Para el futuro, piensan mantener el nivel de interés que cobran en el mismo nivel, aumentarlo, o bajarlo?
- e) ¿Desde cuándo comienzan a cobrar un préstamo y con que frecuencia son los pagos?
- f) ¿Existen otros gastos para el cliente cuando recibe un préstamo (por ejemplo, seguro, prima, o requisito de dejar una parte depositada)?

*Datos*

- a) ¿Cuántos miembros tiene?
- b) ¿Cuántos depositarios netos hay?
- c) ¿Cuántos recipientes de préstamos hay?
- d) ¿Qué porcentaje de sus miembros son indígenas?
- e) ¿Qué porcentaje de sus miembros viven en el campo?
- f) ¿Cuáles son los porcentajes del total de préstamos aprobados para los diferentes usos?
- g) ¿Cuáles son los montos promedios y medianos de sus préstamos?
- h) ¿Cuál es el porcentaje de préstamos que ya no se puede cobrar?
- i) La misma información pero específicamente sobre Salasaca.
- j) ¿Cuál es la cantidad de ganancias o pérdidas total que tiene la cooperativa?
- k) ¿Si existe una ganancia, qué hacen con ella?
- l) ¿Si existe una pérdida, qué financiamiento tienen para seguir sus operaciones?
- m) ¿Con qué velocidad ha crecido la cooperativa?



Cuadro 12. CÓMO LOS ENTREVISTADOS USARON LOS PRÉSTAMOS OTORGADOS POR DIFERENTES FUENTES DE CRÉDITO

Cuadro 12. CÓMO LOS ENTREVISTADOS USARON LOS PRÉSTAMOS OTORGADOS POR DIFERENTES FUENTES DE CRÉDITO												
Datos Generales		Inversión directa en microempresa		Viajar	Comprar auto	Gastos normales						
Año mediano de recibir préstamo	Valor mediano	Comprar terreno	Iniciar o mejorar negocio		Hacer casa	Comprar electro-doméstico	Gastos para sobrevivir, obvlida	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro préstamo	
Familia	200	3	0	4	2	5	1	9	2	2	1	
Chulqueros	500	8	4	10	3	12	0	5	10	3	4	
Bancos	5250	1	5	1	2	3	0	0	0	0	0	
Mushuc Runa	1000	1	6	1	7	8	1	2	1	3	2	
COAC indígenas	1000	2	11	2	0	11	1	0	2	3	3	
Otras COAC	2000	2	5	1	2	5	0	0	0	1	0	

Cuadro 13. LOS USOS QUE HAN HECHO LAS PERSONAS DE DIFERENTES EDADES CON SUS PRÉSTAMOS.  
LOS DATOS EN PARÉNTESIS SON EL NÚMERO DE PERSONAS SATISFECHAS  
CON SUS COMPRAS DE TIERRAS E INVERSIONES EN MICROEMPRESA

Cuadro 13. LOS USOS QUE HAN HECHO LAS PERSONAS DE DIFERENTES EDADES CON SUS PRÉSTAMOS. LOS DATOS EN PARÉNTESIS SON EL NÚMERO DE PERSONAS SATISFECHAS CON SUS COMPRAS DE TIERRAS E INVERSIONES EN MICROEMPRESA														
Datos totales por edad			Inversión directa en microempresa		Viajar	Comprar auto	Gastos normales							
	Familias distintas	Número de fuentes	Número de usos	Compra r terreno	Iniciar o mejorar negocio	Hacer casa	Comprar electro-doméstico	Gastos para sobrevivir, olvidar	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro préstamo		
Hasta 34	36	51	63	4 (3)	11 (7)	11	3	16	2	6	1	4	2	3
35-49	27	55	64	2 (1)	10 (6)	3	11	20	1	5	2	4	2	4
50-64	22	41	50	8 (7)	10 (8)	5	2	8	0	5	1	3	5	3
65 o más	6	8	11	3 (3)	0	0	0	2	0	0	0	3	3	0
Total	91	155	188	17	31	19	16	46	3	16	4	14	12	10

# **Universidad Andina Simón Bolívar**

## **Sede Ecuador**

La Universidad Andina Simón Bolívar es una institución académica de nuevo tipo, creada para afrontar los desafíos del siglo XXI. Como centro de excelencia, se dedica a la investigación, la enseñanza y la prestación de servicios para la transmisión de conocimientos científicos y tecnológicos.

La Universidad es un centro académico abierto a la cooperación internacional, tiene como eje fundamental de trabajo la reflexión sobre América Andina, su historia, su cultura, su desarrollo científico y tecnológico, su proceso de integración, y el papel de la Subregión en América Latina y el mundo.

La Universidad Andina Simón Bolívar fue creada en 1985 por el Parlamento Andino. Es un organismo del Sistema Andino de Integración. Además de su carácter de institución académica autónoma, goza del estatus de organismo de derecho público internacional. Tiene su Sede Central en Sucre, Bolivia, una sede nacional en Quito, Ecuador, una sede local en La Paz, Bolivia, y una oficina en Bogotá, Colombia.

La Universidad Andina Simón Bolívar se estableció en el Ecuador en 1992. En ese año la Universidad suscribió un convenio de sede con el gobierno del Ecuador, representado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, que ratifica su carácter de organismo académico internacional. En 1997, el Congreso de la República del Ecuador, mediante ley, la incorporó al sistema de educación superior del Ecuador, y la Constitución de 1998 reconoció su estatus jurídico, el que fue ratificado por la legislación ecuatoriana vigente. Es la primera universidad del Ecuador en recibir un certificado internacional de calidad y excelencia.

La Sede Ecuador realiza actividades, con alcance nacional e internacional, dirigidas a la Comunidad Andina, América Latina y otros ámbitos del mundo, en el marco de áreas y programas de Letras, Estudios Culturales, Comunicación, Derecho, Relaciones Internacionales, Integración y Comercio, Estudios Latinoamericanos, Historia, Estudios sobre Democracia, Educación, Adolescencia, Salud y Medicinas Tradicionales, Medio Ambiente, Derechos Humanos, Migraciones, Gestión Pública, Dirección de Empresas, Economía y Finanzas, Estudios Agrarios, Estudios Interculturales, Indígenas y Afroecuatorianos.



# Universidad Andina Simón Bolívar

## Serie Magíster

- 84** Francisco Villacreses, LA MARCA NOTORIA EN LA CAN
- 85** Mónica Márquez, LO QUE EL TIEMPO SE LLEVÓ: el pueblo zápara como patrimonio intangible
- 86** Rafael Centeno, LAS PERSONAS GLBTT Y DERECHO DE FAMILIA
- 87** Martha Rodríguez, NARRADORES ECUATORIANOS DE LOS 50: poéticas para la lectura de modernidades periféricas
- 88** Jaime Luna, LAS INSTITUCIONES Y EL ROL DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA: una mirada al caso boliviano
- 89** Kristin VanderMolen, ¿ADAPTACIÓN O PRECARIZACIÓN?: los efectos del cambio climático en la agricultura de Cotacachi
- 90** Hugo Zumárraga, PLAGUICIDAS: VERDADES, EVIDENCIAS Y ALTERNATIVAS DE CAMBIO
- 91** Javier Prado Miranda, EL MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC Y LA SUPRANACIONALIDAD
- 92** Elena Durán, LOS RECURSOS CONTENCIOSO ADMINISTRATIVOS EN EL ECUADOR
- 93** Inés del Pino Martínez, LA CASA POPULAR DE QUITO: «otra» estética, «otra» vida
- 94** John Polga-Hecimovich, POLÍTICOS, MILITARES Y CIUDADANOS: un análisis de las caídas presidenciales en Ecuador (1997-2005)
- 95** Santiago Cevallos, LAS ESTÉTICAS DE JORGE ICAZA Y PABLO PALACIO BAJO EL SIGNO DE LO BARROCO Y LO CINEMATOGRAFICO
- 96** Andrea Aguirre Salas, VIVIR EN LA FRACTURA: el castigo y las resistencias en la cárcel de mujeres
- 97** Juan Carlos Mogrovejo, EL PODER TRIBUTARIO MUNICIPAL EN EL ECUADOR
- 98** Esteban Donoso Crespo, JUSTICIA, VIGENCIA Y EFICACIA DEL RÉGIMEN INTERNACIONAL DE PATENTES DE INVENCION
- 99** Gabriel Many, FINANZAS, CULTURA Y PODER: microcrédito y cooperativas indígenas en Salasaca

Este trabajo examina los microcréditos como método para estimular el desarrollo. También revela varios efectos de las microfinanzas sobre la pobreza, la cultura y las relaciones de poder, a través de un análisis económico y etnográfico de los indígenas de Salasaca. Muestra que las instituciones financieras organizadas y dirigidas por otros indígenas, con el apoyo y los consejos de la comunidad internacional, exitosamente crean nuevos métodos sensibles a la cultura indígena para la distribución de créditos. Sin embargo, estos créditos no alivian la pobreza ni generan desarrollo económico y social dentro de la comunidad. Los préstamos otorgados por estas instituciones no resultan en la creación de nuevas posibilidades para las comunidades indígenas. Además, la ampliación del acceso al crédito produce efectos corolarios negativos sobre la cultura y las relaciones de poder en la comunidad, beneficiando a los poderosos. Así, se muestra que la teoría de las microfinanzas tiene varias falencias.



*Gabriel Many (Oakland, 1978) es Licenciado en Historia por el Pomona College, Claremont, CA (2000), y Magíster en Estudios Latinoamericanos, con mención en Políticas Culturales, por la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Quito (2006). Su principal interés académico es examinar el cruce entre la política y la economía en el campo ecuatoriano. Actualmente trabaja como defensor de los derechos de las personas con discapacidad en California, Estados Unidos, particularmente con inmigrantes latinoamericanos.*

ISBN: 978-9978-84-526-4



9789978845264